

污泥围城下的 民营商机



我国污水处理“重水轻泥”导致的城市污泥“二次污染”，正在引起社会各界的重视，随之而来的“污泥围城”商机，也吸引大批民间资本跃跃欲试。业内人士建言，亟须建立配套的政策措施，既解除“污泥围城”的生态威胁，也为富余的民间资本寻找出路，更为政府沉重的负担减压。

“重水轻泥”致“污泥围城”

污水处理已经成为我国社会的共识，多数城市都配备了污水处理设施，但对污水处理厂排出的污泥处理至今处于空白状态，“二次污染”现象严重。中国水网《2011 中国污泥处理处置市场分析报告》显示，截至 2010 年底，全国城镇污水处理量有 343 亿立方米，相当于三峡水库的总库容。报告称，这座“水库”每年吐出的“脱水污泥”接近 2200 万吨，其中 80% 污泥未得到处理。环境保护部环境保护对外合作中心副主任熊康说，和污水相比，污泥的“毒性”更大。生活污泥中含有大量的氮、磷、钾，以及病原菌和寄生虫；工业污泥中的重金属、环芳烃、多氯联苯、二噁英等有害物质含量极高。

相比污水，污泥的处理难度更高。从污水处理厂出来的脱水“湿泥”含水率达到 80%，呈胶体状。这些胶体状的污泥再脱水难度极大，成本很高，处置不当极易发生“二次污染”。从东部的江苏、上海，到西部的贵州、宁夏，从南方的广东、浙江，到北方的黑龙江、内蒙古，甚至最西端的乌鲁木齐，轻则臭气扰民，重则中毒伤身，近年来发生的污泥之害，不绝于耳。

在北京，曾有怀疑受到污泥围困的市民制作了“围城图”，星罗棋布于郊区的 30 多个污泥填埋点被一一标明，这些点连接起来，恰如一座污泥长城，围住了京城。

商机初显

“污泥围城”的现状，正在引起社会各界的重视。

早在 2009 年，民进广东省委向全国政协会议提交了《关于推进我国城市污泥规范处理与资源化利用的建议》。同年，住房和城乡建设部、环境保护部和科学技术部联合发布了《城镇污水处理厂污泥处理处置及污染防治技术政策（试行）》，标志着污泥处理进入政府视线。2011 年，住房和城乡建设部、发展改革委联合发布《城镇污水处理厂污泥处理处置技术指南（试行）》。

今年 5 月出台的《“十二五”全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划》显示，“十二五”期间，我国污泥处理处置设施投资额将达到 347 亿元。而广州市新近制定的《广州市推进城镇生活污水污水处理厂污泥处理处置工作方案（送审稿）》提出，到 2015 年底，全市污泥无害化处理处置率达到 100%。

打通政策“最后一公里”

一方面是“污泥围城”的困境，另一方面却是法律层面的空白。虽然《城镇污水处理厂污泥处理处置及污染防治技术政策（试行）》明确指出“污水处理费应包括污泥处理处置运营本钱”，“确保污泥处理处置设施正常稳定运营”“引导社会资本参与污泥处理处置设施建设和运营”，但由于这个文件不具有法律的强制性，许多地方政府选择了“消极执行”。

而在《“十二五”全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划》中，业界最关注的污泥收费政策仅有一句话：“研究污泥处理成本逐步纳入污水处理成本并纳入缴费范围。”业内人士分析，污泥处理运营成本无法明确，是难以撬动社会资本的最大障碍。

清华大学中国企业发展研究中心副主任从福泉说，目前，我国大部分污水处理厂缺少污泥处置配套设施，现有项目运行情况也不尽如人意。因此，既要加快污泥处理立法进度，变“软任务”为“硬指标”，使污泥处理有法可依；同时要打通政策的“最后一公里”，使民间资本能入、敢入、快入。

（摘自《第一财经日报》）

健身市场带来新商机

在肚皮越来越肥之际，最好的解决方案莫过于人类与生俱来的意愿：不断尝试新途径以保持自己的体型。如今，这些新方法大多来自数字技术。根据消费电子协会的数据，美国体育、健身产业的年营业额已达到 700 亿美元。

乔纳森·科林斯是 ABI 首席移动健康及物联网分析师，他认为，“在传统的观念里，这似乎是那些热情洋溢的专业人士的市场，但是随着智能手机的普及，以及追求健康生活方式风潮的普及，更多普通大众开始积极投身于健身运动”。

量化自身带来的健身商机

在新技术驱动型的健身公司领域，Fitbit 是遥遥领先的一家。靠着创新的、多平台适用的健身产品，在难以取悦消费者的消费电子市场取得成功，令这家技术健身设备生产商扬名立万。

Fitbit 创办的契机来自两位创始人的深思熟虑，2005 年，詹姆斯·帕克和埃里克·弗里德曼将 P2P 照片分享网站 Windup Labs 出售给 CNet

后，开始考虑下一步的走向。帕克此前的身份是越野赛选手及游泳爱好者，那些常年不规律的创业生活令他的体型越来越庞大，他想运用资源找到解决方案。2007 年初，他们在旧金山金融区成立了这家健身器材公司，帕克出任 CEO，弗里德曼则是 CTO（首席技术官）。

2009 年 9 月，以公司名命名的第一代产品横空出世，这是首个面向大众消费市场的无线可穿戴便携式健身设备。Fitbit（包括第二代产品 Fitbit Ultra）是黑色的，形似一个拇指大小的夹子，夹在衣服上即可使用。在其内部，有一个小型的传感器，可以从多个维度追踪并呈现用户的运动情况，比如走了多少步，旅行距离有多远，爬了多少级台阶，燃烧了多少卡路里，以及整体的运动分数等，精确率约为 97%。这个装置通过一个连接了电脑 USB 接口的工作站运作。

随身携带一个记录设备，给消费者带来了非同一般的体验。Fitbit 的内部数据表明，用户平均每天的走步数增加了 43%；那些以减肥为目标的训练者，平均减重达 13 磅。约翰·巴伦是仕康公司的执行董事，该公司为

美国最大的健康保险公司维朋的分支机构。他透露，一项针对过度肥胖者进行的为期一年的追踪调查显示，在前 6 个月，41% 的 Fitbit 使用者会减掉至少 5 磅；在专业健身设备的指导下，参与者平均减重 7.5 磅。

“在个人健身管理领域，我们希望成为当之无愧的市场领导者。”帕克这样描述公司的愿景。自今年 1 月获得 1250 万美元的投资后，公司已着手开发更多新产品。

智能手机带来的冲击

“量化自身”运动在催生移动健身这一生机勃勃的市场中，或多或少扮演了一定的积极角色。根据移动健康新闻的数据，2010 年，这一领域吸引了 2.33 亿美元的投资，而到 2011 年，这一数字超过了 5 亿美元。直至最近，由于较大的投入以及较高的失败率，风险投资商开始看空健身技术创业公司的市场前景。

旧金山健身机构 Rock Health 联合创始人莱斯利·齐格勒分析称：“现在审视这个市场，可以说，在这股席卷全国的浪潮前，我们抓住了发展的关键点。”Rock Health 是全球首



家专注于数字健身创业公司的孵化器及种子阶段投资公司。该公司近期的两堂创业孵化课程计划吸纳 15 个应用程序，最终提交的应用程序数量超过 700 个。今年夏初，公司启动了波士顿孵化计划。

2010 年，风险投资公司 Foundry Group 参与了对 Fitbit 公司的第二轮 900 万美元的投资。该机构联合创始人布拉德·菲尔德（Brad Feld）认为，Fitbit 公司在很多细节上都处理得很到位。Fitbit 现金流健康，在运用新技术打造更小更高效的设备方面处于市场领先地位。其产品与苹果产品持有相同的设计理念，注重质量、简约及整合，这种设计往往具备人见人爱的潜力。

“我们希望做移动健身界的任天

堂 Wii 游戏机，将微软 Xbox 等巨头甩到身后。”帕克说，他认为成功的关键在于重金投入研发，并采用当下最先进的传感器及其他控制设备。在这个领域，消费者不仅希望掌握自己的各项健身数据，更希望以此为指导顺利达到设定的健身目标。

“我无法跟你分享这个产业的未来究竟在何方面，但是我知道，Fitbit 从一开始就符合我的发展规划。”帕克说这番话时雄心勃勃，他背靠座椅，双手抱着后脑勺，手肘向外，活像仰卧起坐运动的姿势，“我们将首个产品投向市场时，那感觉就好像专为翘首企盼的消费者量身定做的一样。”洞悉到市场需求后，公司将会快马加鞭地开发针对性的产品。

（摘自《创业邦》）

咖啡渣种蘑菇想赚环保钱

在咖啡屋里品尝香醇的咖啡时，你是否会想到咖啡渣都去哪里了？可能在你看来，除了拿来扔掉、烧掉，没什么更好的处理方式了。但爱泡咖啡厅的白领梅小姐却想出了一个新创意：那就是将咖啡渣充分利用起来，做成枕头、吸附器，甚至种蘑菇。

对话店主：泡咖啡厅泡出创业项目

咖啡渣里能淘出金子来吗？属于咖啡发烧友，热衷于研究各种咖啡，也泡过许多咖啡厅。她意外了解到，几乎所有的咖啡厅的咖啡渣子，不是直接扔掉就是销毁。她粗略算了一下，每喝一杯 350 毫升的中杯现磨咖啡，就会产生约 20 克咖啡渣。沈阳的咖啡店越来越多，同时许多大企业也都有咖啡机，为员工提供现磨咖啡。“如果沈阳有 100 家咖啡馆，每家每天平均卖出 100 杯咖啡，一年就会产生近 73 吨咖啡渣。实际数量可能还不止。”梅小姐说。她决心利用这些“废物”来做点商业项目，于是想出了很多方案，其中最具有创意的就是咖啡渣种蘑菇。



经营模式：加盟开发出“咖啡花朵”

梅小姐从网络上查到一种咖啡蘑菇种植的项目，她想从总部那边学习一些经验，就花了两万元加盟了这个项目。她将回收的咖啡渣，交由专门的菌菇厂进行消毒、杀菌、发酵，再加入其他天然拌料后“接种”菌丝，制成菌棒。她说，之所以选择用咖啡渣

显然，这属于傻瓜型操作，很多办公室白领在上班的时候就可以培育出自己的蘑菇了。

多种经营将环保理念做足

经营策略：消费群体主盯办公室白领

据了解，一个“咖啡花朵”能卖出 50 元左右，办公室白领是消费主力。

白领章程就买了一个“咖啡花朵”来玩。他认为，咖啡渣循环利用项目不仅让咖啡渣变废为宝，还让城市人体验到了种蔬菜的快乐。只需一到两周，就可以在办公桌上采蘑菇了，还是有机食品呢。“办公室环境比较干燥，我特别注意给菌棒保湿。一天要喷水四五次。养到第三天，小蘑菇就冒头了。它们一个个挤在一起，好像都在努力生长。到了第四天，小蘑菇有了雏形，像云层一样叠在一起。”看着自己亲手培植的蘑菇，章程很有成就感：“我从来没看到过蔬菜生长的样子。没想到菌棒刚开始看起来那么丑，只要一点水和爱心，最终却能长出那么漂亮的蘑菇来。”

还有很多白领买这种“咖啡花朵”送礼，他们觉得很有创意，尤其送给孩子，让孩子体验生命成长的快乐，另外也能培养孩子的环保理念。

充满创意的梅小姐还坚持多种经营，比如组织活动，用咖啡渣作画。绘画者只需要先用画笔画出轮廓，再用胶水将咖啡渣慢慢填入轮廓中，短短几分钟一副充满诗意的咖啡画就浮现在眼前了。这些咖啡画深受时尚一族喜欢，除了拥有一般画作的美感，还有了咖啡香味，创意十足。另外，她还发明了咖啡花肥、咖啡除味剂……

多种经营模式让梅小姐切实从咖啡渣里获得了很大的宝藏，不仅是金钱的收获，还有精神的收获，一种绿色环保的理念深入她的内心，她又进一步感染了许多客户。

风险提示：全新项目，投入时要慎

- 1、项目比较特殊，不要轻易复制，一定要获得一定的专业技术支持。
- 2、资金不要投入过多，毕竟是全新的项目，需要有一段推广期，要有充足资金度过推广期。

（摘自《时代商报》王雪 / 文）

医疗企业争抢 4000 亿元投资蛋糕

卫生部 4000 亿元专项资金投向 7 大医疗体系，年均投资规模达 500 亿元，为 2008 年投资规模的 10 倍。

8 月 17 日，卫生部发布《健康中国 2020 战略研究报告》，明确指出，未来 8 年将推出涉及金额高达 4000 亿元的 7 大医疗体系重大专项。

“对我们医疗器械厂商当然是利好消息。”珠海和佳医疗设备股份有限公司证券事务代表毕云飞注意到，在卫生部 4000 亿元的投资计划中，有 1090 亿元将用于县医院建设，“而和佳股份目前则正在加大力度开拓县级医院的医疗设备市场。”受此利好消息，和佳股份的股价在 8 月 17 日后最高涨幅超过 10%，一度逼近涨停。

在安邦咨询医药行业研究员夏庆看来，从 4000 亿元的投向看，此次加强扶持的领域是新医改的延续和深化。

投资主要针对医疗行业

记者了解到，卫生部此次报告耗



时 3 年完成，由全国人大常委会韩启德副委员长、秦卫副委员长等领衔，总字数 8 万多字，全书共 5 个章节。

据悉，此次投资主要针对医疗体系，投资资金将主要流向医疗行业。在各大投资项目中，县医院建设行动计划（1090 亿元）、护士培养工程（1050 亿元）和特聘全科医师计划（1000 亿元左右）是投资规模最大的 3 个项目，合计占总投资规模的 75% 以上。

在前瞻产业研究院医疗分析师董

世高看来，卫生部如此大规模的医疗投资计划，尚属首次。

“然而，此次的 4000 亿元投资显然更加势大力沉。”董世高对《中国企业报》记者表示，虽说此次投资规划期较长，至今仍有 8 年，但是年均投资规模达 500 亿元，是 2008 年投资规模的 10 倍。

此外，记者注意到，对于自主研发药品、医用耗材、医疗器械和大型医用设备等，卫生部专门推出 100 亿元的

民族健康产业重大专项。其中，卫生部计划设立 210 个项目基金，其中 100 个项目将资助医用耗材研发，每个项目 2000 万元，100 个项目资助医疗器械研发，每个项目 5000 万元，另外 10 个项目用于资助大型医用设备研制，每个项目 3 亿元左右。

“县级医院设备装备有望成为下一块医疗基础设施市场的主要增长点。”董世高表示，从产业链的角度看，高新医疗器械/设备研发厂商、医疗信息化的相关企业（如医疗电子信息采集设备制造商）、医院基础设施建设承包单位以及医疗护理行业相关企业将直接受益。

专项资金投入将起到杠杆作用

“在国家对药品价格加强监控的背景下，医院为了平衡利益链，诊断时会加强医疗器械的作用，对医疗器械的采购力度会越来越来。”毕云飞也告诉《中国企业报》记者，相对药品而言，由于起步较晚，在投资的拉动下，医疗器械、医疗服务的成长性将更为突出。有数据显示，医疗器械设备的市

场规模在 2011 年已达到 1200 多亿元，2009—2010 年的复合增长率约 21.3%，未来还将保持高速增长，到 2015 年预计将超过 3000 多亿元。

夏庆更为看好此次 4000 亿元专项资金所带来的拉动与刺激作用。“通常专项资金的投入会带来相关地方政府的配套资金，最终起到杠杆作用，将撬动更多资金投入相关产业中。”夏庆对记者如是表示。

面对前所未有的巨大专项投资，企业关注的是这些资金将投给谁。“在扶持领域中的企业，只要其产品或服务物美价廉、品牌知名度高、营销网络广泛、或具有进口产品替代优势、或产品为创新药等，这些企业受资金支持的概率就非常大。”夏庆认为，对于那些能够准确把握政策动向，并及时提供下游所需的产品和服务的企业来说，分享 4000 亿元资金支持这个大蛋糕的机遇更高些。

毕云飞也坦言，4000 亿元的资金规模虽然足够大，但相对于数量众多的医疗企业来说，能够获得资金专项支持的企业毕竟是少数。

（摘自《中国企业报》）

没空买菜？上网请人帮

总有一些事是你不会做的，例如修补自行车轮胎，或更换空调滤网；总有一些事情是你不愿意做的，例如排队买火车票，或从 20 公里外的商店搬回一套家具。美国创业公司 TaskRabbit 发现了其中蕴含的商机，推出了一个日常任务发布与认领平台。

TaskRabbit 的理念是：花一点儿小钱，让同一座城市中的热心网友帮你做事。例如，你每天忙于工作，没有时间去附近的超市买东西。于是，你在 TaskRabbit 上发布一个任务，表示如果有人能够帮你买回一条鱼和几斤蔬菜，你会付给他 20 元的报酬。网友们在看到这一任务后，

可以根据实际情况给出自己的报价，但不得低于 20 元。系统会自动把你的任务交给报价最低的人，你也可以根据喜好进行选择。在收到货品后，你就可以通过 TaskRabbit 的在线支付系统结账了。当然，TaskRabbit 提供的任务种类繁多，并不仅限于帮别人买东西。从搬家具到排队购买 iPad，从更换汽车轮胎到缝补衣物等。

但这个网站有一个显而易见的问题：如何

保障服务的质量和安全？毕竟，没有人希望为了省事，却招来了坏人。TaskRabbit 为此设立了一套审核流程：如果想要在该网站上接任务，首先需要线下申请。在获得批准后，还要通过一次在线视频面试，并接受背景调查。在任务完成后，用户将在线支付报酬。TaskRabbit 将从中抽取 13% 至 30% 的佣金。

（摘自《广州日报》冯秋瑜 / 文）