

“爱分类”上门，打通垃圾分类投放最后几十米

—对父子从废品回收转型垃圾分类，深耕垃圾减量却面临推广难题

本报记者李坤晟

为了养家糊口多挣钱，父亲徐铭骏 32 岁时，决定蹬着板车，走街串巷收废品，参与创建了北京最大的废品回收市场；为给传统回收行业“赋能”，儿子徐源鸿 32 岁时，与父亲一起创办爱分类环境有限公司(以下简称“爱分类”)，运用互联网思维和信息技术做垃圾分类。

“全链条建设，全品类回收，全主体参与”的“爱分类”，在北京昌平区深耕三年多，徐家父子前前后后投入达 8000 万元。

风口之上，“互联网+垃圾分类”的公司如过江之鲫。“只靠互联网做不成垃圾分类，应该是垃圾分类+互联网。”计算机专业硕士毕业的徐源鸿，更看重源头分类的前端价值，打造回收与资源开发利用深度结合的完整效益链。

“比农村老家还脏乱的环境，生意不可能做长久”

“回收员骑三轮车上门，将居民装在定制垃圾袋中的可回收物打包、贴码，集中到小区服务站，再用封闭式货车运送到分拣中心。整个过程采用 GPS 定位系统，实现垃圾分类清运的全程监控。”

在北京市昌平区北六环外的“爱分类”分拣中心，徐源鸿侃侃而谈。言语间，洋溢着他对这种运营模式的自信。

今年 35 岁的徐源鸿，自嘲是个“废二代”。大学时代，父亲的营生是他的难言之隐。偶有同学问起来，他只应一句“家里是做买卖的”，然后赶紧转换话题。

1991 年，父亲徐铭骏从河南信阳老家到北京谋生。短短几年，他从小工做到包工头。当时，很多信阳老乡在北京从事废品回收。一开始，徐铭骏瞧不上这“穷人才干的事”。

可讨生活往往顾不得面子。干建筑工程躲不开三角债，到头来利润还不如收废品丰厚。眼见那些说起来不够体面的老乡，一个个挣得比自己还多。“跑三轮收货，一天卖四五百块钱。”1997 年，徐铭骏改行干起了废品回收。

几年后，颇具经商头脑的徐铭骏和几个老乡凑钱，租下北京北五环外东小口地区的大片荒地，建起 100 多个简陋小院。

“我爸成了二房东。把这些院租给收废品的老乡。这个院专门收铜铝，隔壁院专门收塑料，纸张、木材、轮胎橡胶等都分门别类。”徐源鸿说。

渐渐地，东小口发展成北京最大的废品回收市场。据说，这里全盛时期有 3 万多人靠此谋生，废品分类回收量占北京的四分之一，年交易额高达数十亿元。

徐源鸿也发家致富，成为市场里数一数二的“破烂王”。在他口中，这个“废品王国”还有一个好听的名字——“再生资源集散地”。

不过，传统的偏见深入人心。曾有外地领导来东小口调研，看见在废品堆中玩耍的孩子们，对陪同的徐家父子调侃道：“这些孩子长大了，不就是‘废二代’么？”

每当回忆起这句话，徐源鸿总会提醒自己：“一定要抬起头，让这个行业被人看得起。”这份执念深刻影响了 he 后来的商业抉择。

在北京上大学时，徐源鸿向父亲灌输产业升级的理念：废品回收长期“脏乱污”的落后业态，与一线城市的发展和定位不匹配。

早在北京奥运会前，徐铭骏就时不时听到，政府要取缔东小口废品市场的风声。

在“爱分类”分拣中心的车间门口，55 岁的徐铭骏回忆道：“那时候都露天作业，小车在院里停一天，不洗根本就没法开。刮大风的时候，塑料泡沫满天飞。”

当年，他也很认可儿子的判断——这比农村老家还脏乱差的环境，北京迟早得整治，现在的生意做不长久。

2008 年，大学还未毕业的徐源鸿，写了一份昌平区分拣中心可行性报告，递交给北京市商委和昌平区政府，提议建设一个国外封闭式的静脉产业园。

静脉产业的概念，最早由日本学者提出，意为废弃物转换为再生资源的行业，如同将含有较多二氧化碳的血液送回心脏的静脉。

领导称赞想法很好，但北京寸土寸金，批不了地，一切自然无从谈起。

“不以‘三化’为主的垃圾分类，就是挂羊头卖狗肉”

2015 年，随着北京旧城改造，东小口废品回收市场成为历史。告别“二房东”的安逸日子，徐铭骏在儿子劝说下，决定转型做垃圾分类业务。

父子俩首次实践在北京南城。“别的企业从政府接单后转包给我们。我们雇人带着袖章、

(上接 5 版)“在孩子眼中，完成分类投递像玩一个游戏。我也乐于他从小养成垃圾分类的习惯。”丁女士说。

或许，“小黄狗”的未来正在其中。

“力争试点城市全覆盖”

桂博文称，目前“小黄狗”累计已投入近 20 亿资金。

投资人投入真金白银，为的是在资本市场赚取丰厚的回报，但“小黄狗”能否激发用户衍生价值，尚待时间验证。

值得注意的是，“小黄狗”的运营正悄然变化。

一向高举高打的公司，也开始精打细算过日子。除了剥离“骑手”精兵简政，“小黄狗”也着手调整全国的布局。在公司官方网站上，“城市”被放在显眼位置，从北京、上海到巴彦淖尔，“小黄狗”入驻全国 39 座城市。



▲“爱分类”的工人在分拣垃圾。 受访者供图

拿着钩子，把垃圾桶里的厨余垃圾分出来。”在位于中关村科技园昌平园的办公室，徐源鸿回忆道。

这个没有任何技术含量，“躺着挣钱的业务”，高峰时覆盖居民达 20 万户，但这并不是徐源鸿想要的——过于依赖和甲方的关系；居民没有真正参与进来；在垃圾桶扒垃圾，先混后分，根本没有从源头分类。

更重要的是，这同自己一心想摆脱的“脏乱污”业态没什么两样。他曾向甲方提过一些信息化的改进方案，对方不置可否。

“10 块钱预算，甲方转给我 5 块钱。为了生存，我只能给他做 3 块钱的活。我接受不了。读了这么多年书，还是要讲底线。”徐源鸿说。

在徐源鸿眼中，不以减量化、资源化、无害化为原则的垃圾分类，全是挂羊头卖狗肉。

2017 年，他和父亲徐铭骏回到昌平区，成立“爱分类”，开始践行自己的垃圾分类理念。

如今，“爱分类”负责昌平区 273 个小区的垃圾分类宣传运营。城北街道城市管理办公室副主任李元君记得，徐源鸿第一次登门谈合作，自己很不屑。

负责街道环卫工作十余年的他，心里犯嘀咕：“此前搞过若干次垃圾分类，没一次搞起来。这么多人都失败了，你就能成功？”

但“爱分类”的运营模式，却让李元君感到一定可行性——公司派专人值守，定点定时引导居民交投垃圾，按各类垃圾的量，给予积分与环保金奖励。更重要的是，可回收物能做到全链条、全品类回收。

全链条是指“爱分类”自购垃圾清运车，自建分拣中心，打通垃圾分类的全部流程——囊括分类投放、收集、运输、处理，直至再生产交易。

“少一个环节，就做不好垃圾分类。只有打通产业链，向可回收物的资源化利用要效益，企业才能长久。”徐源鸿说。

他接着对记者道：“这个行业水深。就拿废纸来说，你知道可以细分成多少类吗？收回来的废纸什么时候该囤，什么时候该卖？……只有长期在行业里摸爬滚打才能明白。”

全品类则是只要满足干净、无液体、无异味，“爱分类”对可回收物应收尽收。

采访中，徐源鸿谈起自己对垃圾分类的理解：“重点在宣传发动，难点在厨余垃圾，亮点在可回收物。现有技术条件下，可回收物再利用是最切实的减量突破口。”

近年，打着“互联网+垃圾分类”旗号的公司如雨后春笋般涌现。社会上不乏质疑声：如果只处理可回收物，靠拾荒者不就够了？

记者注意到，在上半年的一篇新闻报道中，这个数字变为 38。桂博文接受本报采访时，给出的数字是 37。

2019 年 2 月，住房和城乡建设部明确要求：到 2020 年底，46 个重点城市要基本建成“垃圾分类”处理系统。

据桂博文介绍，“小黄狗”的目标是 2020 年覆盖全国 46 个垃圾分类试点城市，但公司目前开展业务的城市中，只有 23 个是试点城市。这意味着“小黄狗”继续进军试点城市的同时，可能暂停非试点城市的业务。

徐源鸿解释道，传统观念认为，只有将最脏最臭的厨余垃圾循环再利用，才算真正的垃圾分类，而忽略了相关技术尚不成熟的现实。事实上，可回收物的增量，就是生活垃圾的减量。

在“爱分类”分拣中心，流水线上十多名工人正飞快地将各品类的垃圾，分拣进不同的铁筐或大塑料袋中。

车间主任孙国珍的丈夫，是一名回收废品的个体户。她指着归置好的玻璃瓶和食品包装袋说：“这些东西只有‘爱分类’才收。我爱人不会要，收了赔钱！”

“个体户只收纸板箱、塑料瓶、易拉罐、报纸等卖得上价的高价值可回收物。如果谁家有两张光盘、一张体检的 X 光片，还不够他跑一趟的成本。正常情况下，这些只能当其他垃圾扔掉，最终被填埋或者焚烧。但这些东西，我们都能回收利用，最大程度实现减量。”徐源鸿说。

2017 年底，“爱分类”获准进入城北街道东关南里小区试点。数据显示，截至 2020 年 5 月 27 日，两年半时间，该小区累计收集可回收物 21029 单，重量 288 吨。

“没有居民方便参与的配套机制，政策再好也没用”

“爱分类”收低附加值可回收物，其逻辑是靠规模效益获取利润。如徐源鸿所说，一张光盘没有回收价值，一吨光盘则未必。但要产生规模效益，意味着在一定区域内，有足够多的用户参与，能回收足量的可回收物。

进入东关南里小区试点之初，“爱分类”公司采取派专人值守，定点定时交投，按量给居民积分奖励的方法，但居民参与度远不如预期。

公司常务副总经理卢迪告诉记者，上班族早出晚归，常常赶不上投递时间。一些居民不但不参与，反而偷偷乱扔垃圾。

2016 年，徐源鸿在台北看跨年演唱会。活动结束后，主持人情绪激昂，号召观众不留任何垃圾：“去年我们就做得很好。今天一定能做到！”

“唱高调。”看着现场黑压压几千人，徐源鸿有点想看主持人的笑话。

接下来的一幕，令徐源鸿感慨不已：一队年轻志愿者来到观众席前方，举起“请把垃圾给我”的牌子。现场观众，从后到前，将手中的荧光棒、塑料瓶……一个传一个。散场后，地上果真很干净。

“我明白了个道理：一定得有让居民方便参

与的配套机制。不然，政策再好，宣传得再多也没用。”徐源鸿说。

2018 年 5 月 18 日，“爱分类”改变策略，采取上门回收模式。

“爱分类”给每位注册用户免费发放“可回收物袋”，专门装可回收物。居民装满一袋后，可通过“爱分类”微信公众号、小程序、400 电话等方式，提前一天预约上门回收。

实名制回收员现场称重、贴溯源二维码，并发给居民新的回收袋。居民还能获得 0.8 元/公斤环保金作为奖励。环保金可以在小区超市、菜店以及“爱分类”网上商城使用。

在这个模式下，居民只需搞清楚哪些东西能回收，哪些不能回收。家里自备一个厨余垃圾桶，一个其他垃圾桶。大多数时候，不能回收的垃圾，湿垃圾放厨余垃圾桶，干垃圾放其他垃圾桶，就可以了。

“垃圾分类一定要化繁为简。老百姓不参与不行。如果要求太多，搞得大家不愿分也不行。分类太细，老百姓记不住，还会打退堂鼓，最后只能催生‘你是哪种垃圾’的网络段子。”徐源鸿说。

居民简单了，但就企业而言，可回收物分得越精细，后端资源回收再利用的转化率就越高，可回收物就更能卖上价钱。对此，徐家父子的方案是，居民简单分，再由企业精细分。

“没有专业知识也不好，更重要的是，分错了容易造成二次污染。原本能回收，也不能要了。”徐源鸿说。

分得简单，投放路径也必须简单——一键预约，就像通知快递员上门取快递。

别小看从家门口到小区垃圾投放点，虽然只有短短几十米，自从回收员上门服务，居民参与度高了，收到的东西多了，不当投递少了。当然，这需要利用信息技术，对接用户和回收员，提高回收员工作效率，尽量降低运营成本。

“这些工作都做好了，老百姓在家里就参与到垃圾分类中来了。我始终认为，不能把小区的垃圾桶当作垃圾分类的主战场。”徐源鸿说。

卢迪告诉记者，自从启动上门回收业务，以东关南里小区为例，用户参与率从 30% 增长到 90%。

因为新冠肺炎疫情，今年春节假期，“爱分类”的回收员没法进小区。让徐源鸿意想不到的是，很多居民收到公司通知后，提着袋子到小区外排队交投垃圾。

“有个回收员一天收了 1.5 吨。还有开着奔驰车出来投递的。这说明经过一两年的培养，老百姓养成了习惯。”徐源鸿道。

他有些兴奋地说：“70 周年国庆，快递小哥走过了天安门。说不定 80 年的时候，我们的回收员也能亮相。”

让“爱分类”公司员工振奋的是，2020 年 5 月，北京市出台了《居民家庭生活垃圾分类(两桶一袋)指引》，其中倡导的分类方法与“爱分类”模式非常相像。

“我们的模式可行要推广，还需要依靠资本的力量”

2018 年底，当上门回收模式做到第 1000 单时，“爱分类”公司全员去附近的川菜馆吃了一顿。“像到了一个节点，让我相信自己的模式得到了认可，能走下去。现在公司平均每天 2000 单，已累计百万单。”徐源鸿说。

创业不会一帆风顺。在记者和徐源鸿两次见面中，他多次提及，2020 年 5 月 1 日起实施的新修订《北京市生活垃圾管理条例》未提及企业第三方的作用。

按条例规定，城市居民生活区由物业管理单位主责。专业公司地位作用不明确，让一些地方犹疑是否需要引入第三方。

“垃圾分类作为一项科技含量的系统工程，应该是政府主导、物业主责、企业专业化运营、全民参与，各司其职从而形成长效机制的。这就是‘爱分类’秉持的‘全主体参与’理念。”徐源鸿说。

“很多人还有刻板印象，依靠社区工作人员发动群众，搞一两次大会战，坚持三五月，垃圾分类就能成功。”城北街道一名工作人员说，“但真做过的就知道，想只通过行政命令改变老百姓的生活习惯，不现实。”

在采访中，徐铭骏提起儿子赞不绝口：“垃圾分类，还得年轻人做。他比我有想法，懂计算机，光靠我肯定做不了。”

但去年秋天，他忍不住对儿子发了通脾气。为了辅佐徐源鸿，徐铭骏一年 365 天几乎都待在位置偏僻的分拣中心。

“有时候，我也想，如果不像现在这么做垃圾分类，我早退休去全世界旅游了。人投进去了，钱投进去了，亏不亏？”徐铭骏说。

他指着车间里一条能自动筛选可回收物的生产线说：“光是研发它，就花了上千万元。”企业更大的压力来自资金。因为贷款不易，徐铭骏抵押了一套房子。

城北街道办事处主任明占学感慨，徐家父子把垃圾减量做到了实处。

但目前国内绝大多数地方，并没有对垃圾分类提出具体的减量指标，也并未对低值可回收物提供补贴。

徐源鸿对减量的极致要求，无疑让公司的运营背负较大压力。按人工成本、运输成本和 0.8 元/公斤的奖励金标准，“爱分类”每收一吨玻璃就赚 600 元。

“现在平均每天收 4 吨玻璃，光这一项每天就要赔 2400 元。”徐铭骏说。按徐源鸿的想法，等居民分类习惯养成后，再逐步取消对玻璃品的奖励金。

目前，“爱分类”公司的收入，一部分是可回收物资源利用带来的利润，一部分是政府补贴，还有一部分是面向机关企事业单位的 B 端业务。

2019 年，“爱分类”公司终于实现收支平衡。徐家父子认为，随着业务扩张，再生资源利用的利润越来越多，对政府补贴的依赖将逐步减少。没想到新冠肺炎疫情暴发，对垃圾分类行业造成了不小冲击。

5 月 29 日，记者第二次采访徐源鸿时，他正考虑是否降低给居民的物质激励。降补贴会不会失去用户黏性？会不会降低政府对公司的信任？这绝非容易的决定。

奖励标准是两年前他们团队测算的结果。这个标准在居民中已形成一定认知。

“受疫情影响，资源后端的价格掉了一半。0.8 元的标准，在当时可以承受，现在的压力就很大了。”徐源鸿说。

目前“爱分类”在昌平之外，拓展了加盟合作模式。新开展业务的地区，不再对玻璃制品发补贴，“但回收员上门时，可以帮忙带走”。

不过，靠 B 端业务实现收支平衡的现状，难免限制了公司扩张速度。

当记者问起未来有没有可能考虑卖掉公司，父子两人给出的答案大相径庭。

在分拣中心的办公室，徐铭骏往沙发上靠了靠，摆了摆手道：“不会。投入了这么多，去年能做到持平。说明我们这条路走通了，已经看到希望了。”

徐源鸿则不拒绝这个选项。他说：“从 0 到 1，从 1 到 10，验证了我们的模式是可行的，但想从 10 做到 100，必须依靠资本的力量。”

编辑刘荒

柜最多，大兴、通州、昌平也有不少数量，城市中心的东城区、西城区就相对少一些。整体而言，五环外的机柜多于五环内。这是因为打包站和分拣中心通常都建在城郊。

2019 年，“小黄狗”还顺应全国四分类标准，调整了业务范围，打破了过去只能做可回收物收取和交易的局限，升级为全品类垃圾分类综合运营服务商，为城市和企业提供一揽子垃圾分类解决方案。

2020 年 1 月，“小黄狗”在江西省推出厨余垃圾处理一体机以及四分类环保屋。6 月，四分类垃圾回收屋已进驻北京朝阳区崔各庄乡京旺花园小区试点运营。

“过去，各地没有出台政策和标准，‘小黄狗’更着眼机柜铺设。现在不同的城市有了相应的政策。有的需要基础设备，有的只需要做收运，有些只做宣传科普。我们的服务也将更加多元化、精细化。”桂博文说。

编辑刘婧宇