

互联网思维打通回收“痛点”

废旧电子产品回收联手电商,线上线下整合回收渠道



以特定场所为核心的线下回收,存在区域的限制,不能满足未来庞大产业的资源需求
利用互联网力量有效地把价值链上的痛点转化为创造价值的机会

◆本报记者徐卫星

格林美高新技术股份有限公司(以下简称“格林美”)近日与爱回收网签署战略合作框架协议。根据协议,格林美将作为爱回收网在国内优先指定的环保处置合作企业,承担其回收的废旧电子产品的环保拆解、循

环利用业务。

在战略合作签字仪式上,格林美董事长许开华表示,此次触网电商,不仅仅是整合线上线下回收渠道的探索,更是对拓宽回收渠道的有力补充,期望借助互联网思维打通“城市矿产”回收环节的最后一公里。

通过电商端口线上下单,可上门或邮寄回收

新回收模式迎合了当下消费者特别是年轻一代的心态

在爱回收网位于上海杨浦区五角场万达广场的服务门店,一张废旧手机免费换贺岁档热门电影的海报吸引了不少年轻顾客驻足咨询。在场工作人员告诉记者,只需扫描二维码关注爱回收官方微信账号即可参与活动,用户通过微信提交预约,就近选择上海地区任何一家门店用废旧手机兑换电影票。

按照爱回收网对废旧手机的定义范畴,它包括无法正常使用、上市超过5年的古董机等,已丧失继续在市场流通或使用的价值。“一部废旧手机可能值20元左右,而一张电影票少则三四十,这将极大激发民众的热情。”爱回收网CEO陈雪峰计划未来将这场环保行动从上海延伸到北京、广州等其他城市,形式也更加多样化。例如通过在连锁餐饮机构、通讯营业厅等放置废旧手机投递箱开展优惠券、充值卡换手机的活动。

据了解,不仅是手机,也不局限为公益活动,爱回收网针对全国市场,对手机、平板、笔记本等这一类废旧电子产品提供了完整的回收方案。“目前,通过爱回收网站或淘宝、1号店等电商端口线上下单,上海地区用户可凭手机短信到任意门店交易,上海、北京城区还可提供免费上门回收服务,全国范围内支持顺丰快递到付邮寄。”据爱回收网相关负责人介绍,系统将对这些低价值产品进行价格评估,较传统回收

商的报价更有竞争力,平均约高出10%~15%,最后通过集中、归类再交由格林美环保处理。

陈雪峰透露,在加强打造线上回收平台的同时,爱回收网计划未来一年在全国50个左右一二线城市布局建设300家直营门店,以每家服务站为圆心覆盖3公里~5公里半径内的上门回收服务,打造高效的O2O(线上/线下)回收体系。“过去,可能10年以前家庭里还会把废旧的牙膏皮收集起来卖掉,但如今,随着经济条件越来越好,手机等电子产品更新换代也特别快,家中抽屉里放着几部闲置手机大家都可能不太在意,也不愿意花力气去做。回收模式的创新正是迎合了当下消费者特别是年轻一代的心态。”从爱回收网最早的投资者,再到参与二手车交易平台车易拍的投资等,晨兴创投董事总经理石建明对此感触颇深,“我们正在经历一个过剩的时代,回收产业看似传统,但将是蕴含巨大商机的新兴产业。”

2012年,成立仅1年的爱回收获得晨兴创投200万美元的A轮融资,2014年7月又获世界银行旗下IFC800万美元B轮融资。

在IFC投资官牟小敏看来,IFC之所以选择投资爱回收,也是基于同一点,爱回收能够深入了解市场需求,并能利用互联网的力量有效地把价值链上的痛点转化为创造价值的机会。

此外,楚雄州还鼓励并支持龙头企业与省内外高校、科研机构围绕资源综合利用,建立技术创新战略联盟,组织实施资源综合利用重大科技项目,培养创新团队,解决共性关键技术,获取自主知识产权,制定重要标准,形成产业核心竞争力。目前,楚雄滇中有色金属有限责任公司正在与昆明理工大学开展的污泥减量化课题研究,通过校企合作、技术创新,将更加有力推进资源高效利用。

不看重短期盈利,更重视线上线下回收网络结合

报废手机将被纳入第二批《废弃电器电子产品处理目录》,报废汽车也将可能通过网络回收

“开采城市矿产的难点即在于资源分布在广大消费者手里。”许开华解释,与爱回收一拍即合的一个主要原因是两家企业具有很强的互补性。

据了解,格林美创建于2001年,于2010年在深圳证券交易所上市,是国内再生资源行业及电子废弃物回收处理首家上市公司,年处理电子废弃物占中国总量的15%以上,今年前三季度废旧资源的综合利用产值接近30亿元。

“这么多年来格林美一直都在探索怎样回收,每年有30%的投资在回收体系,主要是线下回收。不仅在10多座城市以社区和办公楼宇为主导建立了3万个回收网络,还积极推进再生资源大市场的建设。然而,这是以特定场所为核心的线下回收,存在区域的限制,不能满足未来庞大产业的资源需求。”许开华表示。

他表示,爱回收提供了一种全新的回收思路,利用放射散的体系直接与千家万户联动起来,实现电子废物的云回收,解决了回收环节最后一公里的问题。此次合作的意义不仅仅在于废旧电子产品处理量的增量,更是促进公司从现有多层次的线下回收网络走向建立覆盖全国的电子商务回收网络,强化公司电子废弃物等城市矿产循环产业的原料保障体系建设。

不过,面对记者对爱回收商业模式经济性的质疑,陈雪峰表示,爱回收对于废旧手机的回收并没有特别的利益诉求,更多出于社会责任的考虑。“虽然这些项目看起来是不盈利的,甚至是亏本的,但爱回收主营业务及主要利润来自自有渠道下中高端二手手机的回收和再销售,并且相对来说利润较为丰厚,因此会拿出一部分补贴废旧手机的

回收。”

他透露,由于业务增速迅猛,11月份业务量已是7月B轮融资的10倍以上。从运营的历史数据反映,仅上海现有的十几家直营门店均已盈利,并且每天都在刷新业绩。

“仅手机回收产业来讲,去年卖了4亿部新手机,每年会有3亿部左右手机进入淘汰周期,相对来说这些手机价值相对较高,以每部400元~500元的价格估算,每年会有1千亿元左右的市场。”按照陈雪峰的判断,爱回收目前每天回收的手机量接近2000部,其中废旧手机约300台~400台,就市场容量而言,上升空间巨大。

“爱回收作为格林美的原料战略供应商,我们会对废旧手机的回收成本进行核算,按照一个市场回收的平均价格给予一定补偿。”许开华表示,他并不看重短期内回收量是否有大的提升,相对而言回收网络的建立才是无量的,只有规模化才能实现经济效益。

另据他透露,报废手机将被纳入第二批《废弃电器电子产品处理目录》中,最迟会在明年6月1日前颁布,势必也会对手机回收业产生利好。

另据了解,借近期业绩上升的强劲势头,爱回收可能在近期启动C轮融资计划。而作为战略合作伙伴,爱回收和格林美双方均表示将积极沟通和磋商,保持资本和股权层面合作的机会。

在战略合作发布会现场,许开华的电脑上正显示格林美武汉报废汽车处理中心实时传送来的监控画面,一排报废汽车正待进入与新车生产线等长的报废拆解车间。许开华乐观表示,线上线下、虚与实的完美结合,未来报废汽车通过网络回收不再遥远。

湖北十堰两亿元打造循环产业园

废铁也能卖上好价钱

本报讯 记者日前在湖北省十堰市再生资源有限公司“鄂西北循环经济产业园”项目3号车间看到,工人师傅们正在将零零散散的废旧铁皮送进废旧钢铁打包机,两分钟不到,一个圆柱形铁锭便新鲜出炉。公司办公室主任邹勇告诉记者,他们将回收来的废旧钢铁,能切割成垫片的切割成垫片,不能切割成垫片的打包后送到精密铸造厂再利用。

据悉,十堰市再生资源有限公司正在投资新建“鄂西北循环经济产业园”,产业园成功申报了2012年度国家级大型再生资源回收利用基地建设项目和湖北省2014年省预算内投资循环经济项目。

产业园位于十堰市茅箭区何家沟工业片区,于2014年3月开工建设,总投资两亿元,占地100亩,新建厂房近4万平方米,主要建设废钢铁、废铝、废塑料回收、分拣、加工再利用功能区,废油回收、储存、处置功能区,汽车零部件、装备再制造——报废汽车回收拆解功能区等6大功能区以及交通物流、再生资源交易、再

生资源信息服务3个中心。

目前废旧钢铁回收、分拣、加工再利用功能区已建成并投入试运营。产业园所有功能区全部建成投产后可实现年处置各类废旧物资100万吨以上。

据了解,十堰市再生资源有限公司成立于2010年7月,是湖北省十堰市最大的专业性再生资源回收利用企业,主要经营废钢铁、废铝、废油等再生资源的回收、加工再利用业务,年回收加工能力可达10万吨,拥有生产及运输设备40多台(套),2个15亩再生资源回收、加工集散基地,10余个专业回收网点。

有关资料显示,十堰市每年产生的废旧钢铁约有200万吨,不少废旧钢铁含有油污、生有铁屑,露天堆放会污染环境,对其进行回收后加工利用,可大大降低环境污染。十堰市再生资源有限公司董事长梁大朝告诉记者,生产1公斤钢铁至少需要4公斤铁矿石,对废旧钢铁再利用,能减少矿山开采,从而能更好地保护生态环境。

叶相成

◆沈文渊 陆惠康

目前,国内污染场地修复大部分由政府出资,其次是开发商,最后才是污染企业。“找钱难”成了制约修复产业发展的难题之一。由于国家和地方缺少相关法律法规和政策,导致以“污染者负责”为核心的污染者修复或付费机制的建立或执行不可能很快实现。

针对当前我国城市污染场地修复面临的资金问题,需要引入新的商业模式。如,在污染土壤修复过程中,根据修复阶段的不同特征,引入不同的商业项目、民生工程、公益项目等,就是一种大胆创新和探索,能够促成场地和引入项目的有机结合,让有限的资源充分发挥其价值,营造多方共赢的局面。这一模式的核心即为“融入动态商业项目的污染场地修复”。

结合个案配置适宜的商业项目

污染场地通常地处城市中心,地理位置优越,富有短期和长期商业开发价值。当然,具体分析起来,每个场地的土壤污染情况和地理位置,决定了为其所设计的商业项目的收益是不同的。有些案例,商业项目收益可以与污染土壤修复费用持平;有些可以抵一部分,有些可以抵大部分,这需要结合个案具体分析。

融入动态商业项目的污染场地修复拥有多项思路创新。首先是有效破解了修复资金难题。引入商业模式运作后,社会资金通过商业运作作为土壤修复付费,消除了污染危害,保护了公众健康,解决了城市污染场地修复面临的资金难题,同时还推动了社会资金参与环保。

二是促进了社会和谐稳定。商业模式运作参与的污染场地修复,修复后的场地在开发建设和运营的过程中,可以解决当地部分人的就业,有利于维护社会稳定。

三是充分利用了土地资源。污染场地修复与土地开发相结合,把人人都想抛弃远的一个负价值的土地,变成了能盈利、人人争抢的“金蛋”,实现了土地增值。

当然,需要注意的是,由于土壤污染修复周期和安全等因素,在整个动态商业项目运行过程中,必须严格执行国家和地方相关规定。在修复和开发的过程中,更要根据对周边民众生产生活的影

动态商业模式能实现多方共赢

同时,对于这一新模式,有关部门应考虑出台予以相应的政策倾斜,保证项目的顺利进行,比如商业项目临时审批、场地设施搭建等就需要相关政府部门的支持。此外,还需做到全程监督和信息公开透明,不仅要做好技术监管,更要注重与媒体合作,方便民众随时了解项目进展,增进民众对政府的信任。

一方面,动态商业项目的设计方案通常与当地特有的商业氛围紧密融合,场地的修复和开发有机会吸引更多商业项目来此落户,甚至可能进一步推动当地特色商圈持续走热;另一方面,商业项目的介入,解决了当地部分就业,又让媒体和民众了解了地块的污染修复状况、政府的诚意和解决方案。甚至还可以考虑在商业项目中拿出一部分资源用于本地公益事业,回报社会。

对污染场地业主来说,在不违背国家法律法规的前提下,这种商业项目的介入也能大大减少其为治理修复支付的费用。从这个角度看,商业项目融入污染场地修复项目是多方受益、安全可靠的模式。

在长江三角洲地区,这一模式已经有所实践。在场地建立广告牌、租赁场地给淘宝用于商品的拍摄等动态商业模式已经被证明是可行的,在修复场地的同时,带动了当地商业发展;还能减轻出资方的资金压力,引导

引入商业项目 开发多元价值

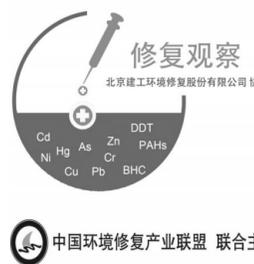
新模式破解城市土壤修复资金难题

污染企业主动承担社会责任。

通过引入全程监管理念,拉动就业,保障民众环境权和环保参与权,引领正确的舆论导向,或许还能对污染场地修复政策制定发挥正面影响。

治理修复土壤地下水污染,对于广大修复企业固然是不可多得商业机遇,更是对思路创新和模式创新能力的挑战。这条治理修复之路能否很好地走下去,广大企业的智慧和胆魄是个关键。取商业价值于土地,复原美好的环境,所收获的多元价值,最终还是要回报给土地以及世代为之而生的公众。

作者单位:杭州利环环境技术有限公司



河北承德尾矿淘出“金沙”

综合利用产值将达百亿元以上

本报通讯员王锦慧 于胜利 记者周迎久报道 河北省承德市依托丰富的矿产资源,充分利用新技术、新工艺,从工业固废——尾矿里淘出“金沙”。目前,承德市已投产42家尾矿综合利用企业,年内尾矿综合利用企业总数将达到80家,实现产值100亿元以上。到2020年,尾矿综合利用实现的工业产值将有1000亿元以上。

在承德德厦新型建材有限公司,记者看到,以尾矿砂为主要原材料生产的透水砖正在出厂装车。德厦新型建材有限公司通过技术改造,建材产品已达4个系列、120多个品种。生态渣透水砖是公司的专

利产品,在北京长安街大修工程招标中一举夺魁,铺上了北京前三门和北苑路等街道。据介绍,承德市已经形成高、中、低端合理搭配的尾矿产品生产利用体系,形成了10大类、152种系列产品。为使丰富的尾矿资源“变废为宝”,承德市还加大了新型尾矿绿色建材产品开发和研发力度。

目前,已投产的42家尾矿综合利用企业中有15家是尾矿型建材生产企业,年产透水砖100万平方米、蒸压灰砂砖(标砖)4.6亿块、加气混凝土砌块250万立方米、岩棉保温材料2万立方米、建筑用沙200万吨,尾矿利用量500万吨左右。