

“互联网+”新模式撬动废品回收“旧”市场

□本报记者 张瑜 文/图

“

手机扫一扫，指尖点一点，风格统一、干净整洁的垃圾回收车就能上门服务，回收废品的费用瞬时到账。这样的垃圾回收全新场景，已经在太仓成为现实。垃圾分类渐入佳境的太仓，在互联网加持下，是否能够迎来绿色治理新篇章？



“游击队”日薄西山

伴随着百姓物质生活水平提升和网购等行业疯狂生长，城市垃圾也在成倍上升。据统计，一个四口之家日均产生的生活垃圾有5千克左右，而其中的大部分垃圾都可以变废为宝。以往蹬三轮车沿街叫喊的传统废品回收模式，在净美如画的城市已显得不合时宜，同时也有着天然短板。首先是信息不对称。有一种痛苦，是平时每天拿着喇叭沿街跑的收废品大爷大妈，在自己想卖废品的时候就怎么也等不到。而对于废品回收者来说，每

天回收多少要看“天意”，信息不通畅导致供需不对等，买卖双方都耗时耗力。同时，废品回收价格不透明，卖多少钱要看回收者“心情”，缺斤少两也时有发生，没有统一的行业标准，始终无法做到价格规范，更谈不上服务。走街串巷的废品回收经营模式，不仅有损城市面貌，乱堆乱放的“常规操作”还存在较大安全隐患，容易引发火灾等事故。如何提高回收利用效率，更高效地“变废为宝”，一直是亟待解决的问题。



“正规军”横空出世

当互联网与废品回收行业结合，将生出怎样的局面？早上趁着高温还未来袭，位于南郊的杜红军骑着“每日一收”的资源回收车开始上门接单。“每日一收”平台已经在太仓运营了一年多，市民通过手机可以在平台下单，平台分发给各个区块回收员。回收员接到派单，按照系统规划的路线按时上门回收。在客户家门口，回收员打包称重后，客户只需一键确认，金额即时到达微信钱包。这完美解决了废品回收环节信息不对称的问题，让用户足不出户轻松卖废品，回收员快速上门，大大提高了回收效率。“现在人都忙，没时

间处理这些杂事。用这个平台，没人在家也能卖废品。”杜红军介绍，平台用户大多是年轻人，工作日不在家，他们会把废品放在门口，他按照约定时间上门称重打包，并通过电话与客户沟通好，卖的钱直接到用户账户里，不用面对面交易，节省用户时间。回收员上门服务的方式，从根本上解决了废品回收“最后一公里”的痛点问题。用户家里有废品需要处理的时候，只需要手机一点，就会有小哥上门服务，大大减少了时间成本，提升了用户分类处理废品的积极性。



“互联网+”催化行业革命

资源回收的“数字化”不仅优化了“客户端”的服务。传统废品回收模式，有着回收、集中、打包、运输等多个环节，且有着层层“中间商”，效率低利润差。以废纸回收为例：一个废纸箱需要经过废品回收员、一级收购站、二级收购站、打包站等多道程序，最终才会到达纸厂回收再造，回收时间冗长，环境压力大。记者在太仓“每日一收”站点看到，回收仓库内有着大型打包机，每日回收员收来的废品通过分拣后可以第一时间打包。站点的负责人邬志兵告诉记者，因为互联网的加持，“每日

一收”有着平台优势，能够摒弃中间环节，直接对接用户和纸厂两端，用户一键下单，回收来的废品可以打包直接送到纸厂。因为更少的“中间商”赚差价，让这个原本利润空间极低的行业拥有“一线生机”。“我们还结合互联网平台进行绿色环保回收宣传，倡导垃圾分类。”邬志兵表示，“每日一收”不局限于商业利益，更能够通过互联网帮助提升用户的环保意识，推动垃圾分类工作。“用户勤于分类，自然提高了废品回收率，我们的单子也会增多。这是社会价值和经济效益的双赢。”邬志兵说。



行业风口聚气成形

废品回收行业准入门槛低，利润也不高，互联网真的能够颠覆行业状态？邬志兵坦言，互联网的确解决了行业的很多矛盾，但操作层面的效果不如预期。废品回收的参与者以老人居多，他们无法熟练使用智能手机导致单量较低。“目前，太仓站点的回收人员近20名。”邬志兵说，成立一年多来，每日订单量大约100单到200多单，利润难抵人工成本。同时，作为加盟方，太仓“每日一收”站点每年需要给平台加盟技术服务费，“我们还需要配备客服、管理等人员。”邬志兵表示，站点运营成本压力大，需要依靠一些企业回收大单来平衡收支。

今年5月，邬志兵决定对站点运营模式进行改革，把过去由企业提供服务等工具、员工拿“底薪+提成”的方式，变为由回收人员租赁购买车辆，免费使用平台接单，但是自负盈亏。“这在很大程度上减少企业人工成本的运营负担。”邬志兵表示，走出这一步，可以让回收人员由被动变主动，真正成为回收企业的城市合伙人，加快他们的学习成长速度，助力垃圾分类的有效实施，也是在当前状态下规范化回收企业能够继续发展的必要措施。

对于回收员来说，互联网平台的确有很多优点，但实际操作也“举步维艰”。“有时候，用户只有几块钱的废纸箱，也要上门回收，利润还不够路费。”杜红军告诉记者，近来高温天，每天只有几单，其中还有部分单子的废品数量极少，这样下去一个月赚的费用还不够生活。“有时候小区门不好进，物业人员脸难看，也倒没什么，但这一新生事物，接受的人还是太少了。”杜红军在这一行刚刚起步，内心也有不少苦水。遇到老年人不会操作手机，他就一一发放名片，或是手把手教学，希望通过一点一滴的努力提高单量。



产业发展迎风起舞

其实，互联网废品回收早已不是新鲜行业，在太仓也不止“每日一收”一个平台。记者从市城管局获悉，“一丢丢”“收纸啦”等平台也在开展互联网回收业务。“商业化的互联网回收平台也存在局限。”城管局有关负责人表示，逐利的商业本性可能使得社会企业“挑三拣四”，更趋于回收高价值的废品，对于低价值的废品如玻璃瓶等则“弃而远之”。据了解，太仓正筹备具有国资背景的数字平台投入社会化回收工作，更好地承担起回收平台的公益责任。

企业也在不断探索，以获得更多盈利点。如“每日一收”正积极参与社区服务。“我们积极参与与城管局组织的进社区活动。”邬志兵介绍，在小区展示“每日一收”的回收车，并指导居民垃圾分类，告知各类废品回收的价格，手把手教居民使用平台……“城市废品回收，尚存无限潜力。”邬志兵希望通过提高群众知晓率，拓展平台业务。

如今，垃圾分类无疑已广布全城，越来越多人参与到这件环保“关键小事”中，互联网企业也乘着政策“东风”，在这一领域“掘金”，这是一件好事。但是，推进垃圾分类精细化水平、加快传统回收产业转变发展方式、顺应“互联网+”发展趋势，推动经营模式由粗放型向集约型转变，还需要各个层面形成合力。企业“单打独斗”压力巨大；百姓需要创新模式方便生活；政府也需要更广泛的力量驱动垃圾分类工作，这其中需要找到一个平衡点，合作方能生发更强力量。

