

“循环富矿”蓄势待发 重庆布局新能源汽车拆解回收利用产业链

重报调查

重庆新能源汽车“后市场”调查③

■新重庆-重庆日报记者 白麟

近日,位于潼南区的弘喜汽车科技有限责任公司(以下简称弘喜汽车科技),一辆报废的新能源汽车正在经历一场“外科手术”。

拆解台架上,车身骨架被液压剪和激光切割。磁力装置把分解下来的铜线、稀土电机等值钱的部分分开收集。车门、轮毂、车灯、内饰等零件也被一一分类,之后送到下一个处理环节。

与燃油车不同,这辆车最值钱的部分不是发动机和变速箱,而是重达数百公斤的电池包。这个“宝贝”被工人们小心地卸下,即将开始“第二生命”。

“一辆退役新能源车在普通市场只能卖3000元,而我们通过拆解和再利用,价值至少能翻倍。”弘喜汽车科技副总经理陈永耀说。

新能源车的电池有多值钱?根据电量不同,单块电池价值在3000元—7000元,再加上车身部分,一辆报废新能源车总价值可达7000元—10000元。相比之下,传统燃油车的报废价值只有3000元—5000元。

作为汽车后市场的关键一环,新能源汽车的拆解回收利用,在单体价值上相比油车已呈现出明显优势。这块“蛋糕”未来能有多大?产业链的成长是否顺利?连日来,记者对此展开了调查。

万亿蓝海

“一车九吃”正在实现

重庆市报废机动车回收拆解行业协会相关人士介绍,目前全市有44家报废机动车回收拆解资质企业,其中29家企业具有新能源汽车回收拆解资质。

每年有数十万辆来自全国各地(主要是西南地区)的报废汽车,在重庆经过查验、拆解、再制造等环节,迎来“新生”。

在潼南区的汽车回收利用产业基地,弘喜汽车科技、重庆贝思远新能源有限公司(以下简称贝思远)等数十家上下游企业已开展先期布局,



二月二十八日,潼南区汽车回收利用产业园,重庆弘喜锂电能源有限公司车间,工作人员在进行新能源汽车的电池拆解。

记者 齐岚森 摄视觉重庆

期待新能源汽车动力电池退役大潮汹涌而至。

“我们预计,2025年国内退役锂电池市场总量可能达到150万吨;到2030年,退役新能源汽车预计达到1000万辆。这将为行业带来巨大的发展潜力,催生出一个万亿级梯次和再生利用蓝海市场。”贝思远副总裁贾勇利说。

贾勇利介绍,贝思远已形成“新能源二手车检测维修—电池回收拆解网络—梯次利用—再生利用”全链条闭环生态。新能源汽车电池“退休”后,通过大数据溯源和智能检测,可精准评估电池残值。车检检测重组后可以用于三轮车、农业机械、启停电源、叉车、通信基站及路灯等领域,直到电池容量低于四成时,才会进行再生回收处理,能有效节约成本。目前,该公司开发的低速车(如三轮车、农用机械)电池包较新电池成本降低30%—50%,市场竞争力较强。

“未来新能源车退役锂电池最大的市场是工商业储能。”陈永耀认为,整包利用的动力电池可以将电网电力在低价时储存起来,高峰时放电使用,产生电价差套利,目前这是梯次利用的最高阶方式。

此外,将光伏发电、储能与汽车充电系统相结合,应用于小区的分布式储能,同样有很好的商业前景。陈永耀称,过去,报废汽车回收厂仅把汽车当废品卖,或简单分拆成钢铁、塑料等转卖,价值不高,还可能造成环境污染。

目前,重庆正积极践行“一车九吃”理念。报废汽车不仅能够回用件销售、动力电池回收梯次和再生利用、储能等领域发挥作用,还能通过零部件修理、贵金属提炼、零部件再制造及废料处理等手段,实现价值的最大化挖掘。

挑战仍多

大量电池流入非正规渠道

尽管前景广阔,新能源汽车回收行业仍面临诸多挑战。

“行业最大的问题是‘黄牛’猖獗。”陈永耀说,例如,“黄牛”收车过程中发现零件很贵,就私自拆解,高价转卖给汽配城。

新能源车的电池包同样难以幸免,常常被私下拆解转卖,造成正规企业难以回收。

根据最新数据,我国报废汽车回收率仅为0.75%,远低于全球平均3%—5%的水平。这表明,尽管我国报废汽车数量保持高速增长,但通过正规渠道进行拆解、破碎处理的报废汽车却少之又少。

市报废机动车回收拆解行业协会相关人士坦言,大量电池流入非正规渠道,不仅造成资源浪费,环境污染,还带来安全隐患。

“非正规渠道主要是指梯次组装小作坊,他们不会按照安全规范设定物料、结构件选型,也不会生产设备、场所、消防、环保、溯源等方面投入,很容易产生安全隐患。”贾勇利说,去年,全国范围内就发生了多起电池回收安全事故。

地方保护主义是另一大障碍。记者了解到,弘喜汽车科技收车量很大,一般会覆盖五六百公里半径的区域,但遇到很多壁垒。比如,该公司到中部某城市收车,当地要求必须在当地办分公司。实际上,按照国家规定,这是不需要的。对此,陈永耀建议,重庆可利用其地理位置和汽车产业优势,抓住国家推进统一大市场契机,建设成渝地区退役动力电池回收处理中心,打破地方

喂宠、代厨、推拿等“上门经济”悄然兴起——

服务“来敲门”后 监管如何跟上

民生观察

■新重庆-重庆日报记者 周盈

要想省心省力,可选上门洗衣刷鞋;外出旅行,有人上门喂宠铲便;忙碌一天,在家即享上门推拿;没有时间,足不出户实现上门美甲……互联网的便捷,催生了“上门经济”。

当服务“来敲门”的行业越来越多,作为消费者、求职者,或是创业者,你会怎么办?连日来,记者就此展开了调查。

上门服务有了新晋成员

目前,“上门经济”所衍生的服务愈加多样化,服务类型早已从上门保洁、上门维修等传统家政服务领域,向着更加多元的领域拓展:上门推拿、上门美甲、上门助浴、上门喂宠宠物、上门拍照……诸多以往需要到店消费的服务内容,均开启了“上门模式”。

家住重庆九龙坡的张凯每天工作繁忙而紧张。前不久,因为劳累,他的后背和肩颈开始隐隐作痛。偶然之间,他看见所在小区张贴有推拿到家的服务。

于是,当天下班后,张凯在微信小程序下单预约上门推拿服务。“这年头,真是啥都能‘上门服务’。以前只知道有家政服务上门,没想到现在连推拿养生都能‘上门’了,而且可选平台很多,可以对照比较。推拿师来到家时穿着统一制服,自带推拿工具,按时服务,和到店里没多大区别,只是价格稍高。”张凯说。

33岁的李婷婷在重庆一家医药公司工作。工作性质的原因,她常常要加班到很晚才能回家。“以前为了做美甲美睫,我得挤出周末的时间,还要提前预约门店,但现在在社交平台上很容易就可以搜到上门美甲美睫的服务,我只需要确定好时间,线上和美甲师沟通好,他们就会按时上门。”李婷婷表示,“上门服务”既节省了时间,又避免了外出的不便,虽然价格要高一些,但她感觉还能接受。

记者在调查中发,上门服务可以大致划分为两种:由家政等由于必须在家庭场景内完成,过去即已存在;上门喂宠、代厨等服务,则是将以前只能在门店进行的服务“搬”到家中,

属于上门服务中的“新晋成员”。

打开就业新思路

从消费者角度看,上门服务涵盖范围广,服务周到细致,极大节省前往门店的时间和交通成本;从服务者角度看,“上门经济”为更多人打开了就业新思路,提供了职业新契机。

“大家好,我是桃子。今天安排上门遛狗第28单。”手机镜头里,00后重庆女孩桃子握住门把手旋转,防盗门刚打开一条小缝,一只小比熊大便顺着门缝钻了出来。

桃子在社交平台上从事“上门喂宠”行业已有近三年时间。由于服务态度好、遛狗经验丰富,又经常在社交媒体发布相关视频,在重庆,邀请桃子接单的客户越来越多。

“我本身也养猫养狗,之前看到别人发布有关上门喂宠的内容,很感兴趣,觉得很实用,也的确有市场。”于是,桃子便开始尝试加入“上门喂宠”行业。

桃子告诉记者,下单的顾客多是上班族或外地人,上门喂宠宠物的时间大概是在1小时内。她会根据不同宠物的习性和主人的交代进行消毒、清扫和喂养。

业务量快速增长,随之而来的,就是越来越多看好行业前景的人加入进来。桃子介绍,她一毕业就入了行,公司30多名专职人员里有不少和她一样,直接从在校学生转变成宠物师。

对有技能的人而言,上门服务则让一技之长有了变现的可能。

重庆90后男生邓小磊经营着一家上门代厨公司。在进入这个行业之前,他曾在一家公司工作,做饭只是他在周末用来调节生活的兴趣爱好。

后来,邓小磊利用周末时间做起了上门代厨服务。再后来,随着厨艺的不断改进、口碑不断累积,业务也越来越火,他干脆辞职,专心做起了上门代厨服务。

渐渐地,邓小磊不仅有了名气,还成立了自己的代厨公司。据他介绍,代厨公司团队不仅会负责上门做饭,根据消费者提供的菜单进行烹饪,或自行推荐菜品供食客参考;还会提供代买食材和餐前、餐后清洁服务。

实际上,“上门经济”在不断催生新职业,比如整理收纳师、上门助浴师等。城市化与区域创新极发展研究中心秘书长、重庆大学教授姚树洁表示,“上门经济”催生了新职业,也使得新业态从传统行业中诞生,为求职者开辟了多元

化就业新赛道,创造出广阔的就业空间。

“待业的年轻人或可以尝试一些上门服务。”姚树洁建议,上门服务时间弹性可控、自由度高,年轻人还可借此积累经验、获取收入。

监管与服务也要跟上

“上门服务”这一新兴业态在满足便捷需求的同时,也因监管与服务跟不上,陷入“成长的烦恼”。

以宠物服务为例,近年来上门喂宠、遛狗等服务逐渐兴起,但由此引发的纠纷也不容忽视。

市民赵先生曾经通过某宠物服务平台预约了一位上门喂猫师,结果喂猫师在服务过程中被赵先生家中未打疫苗的猫咪抓伤。虽然喂猫师及时前往医院接种了狂犬疫苗,但赵先生也因此承担了额外的医疗费用。

“上门服务最大的顾虑是责任划分问题。”从事宠物喂养工作的王女士在接受记者采访时表示,春节期间,她兼职上门喂宠宠物,8天赚了千余元,但多次遭遇纠纷:一次因猫咪应激,她被抓伤手臂;另一次因客户家中监控拍到她在厨房短暂停留,质疑她“偷拿物品”。

此外,服务质量参差不齐也是目前上门服务广泛存在的问题。其背后原因,则是行业准入门槛较低。以推拿行业为例,艾媒咨询报告显示,超六成用户为男性,平台屡陷“涉黄”争议,且技师资质审核松懈,甚至部分平台默许无证人员接单。

宠物喂养领域同样乱象丛生。王女士透露:“有人仅凭‘喜欢小动物’就在平台接单,缺乏基础护理知识,常常导致宠物生病或走失。”此外,价格不透明、虚假宣传等问题也普遍存在。例如,某平台标价“上门化妆328元”,但到现场后却以“造型复杂”为由加价,引发消费者投诉。

面对“上门经济”这些问题,如何实现行业可持续、健康发展?姚树洁建议,可构建“规范+信任”双轨体系。

具体而言,首先亟须建立行业准入机制。例如强制要求上门服务人员备案身份信息、健康证明,并通过平台审核。同时,推行服务合同标准化,明确服务内容、收费标准、责任划分等条款,并引入第三方保险机制,降低纠纷风险。

“从监管层面来看,现在‘上门服务’的相关法律法规还处于‘真空’地带。希望监管部门和相关专家学者加强研究,尽早出台一些和‘上门经济’有关的条例和法规。”姚树洁说。

城口推行设施农业用地审批“零成本”改革

两年为投资人省下110万元

【改革攻坚进行时】

■新重庆-重庆日报记者 彭瑜

“这次新增68亩用地,勘界全程没花一分钱!”近日,城口县高燕镇重庆渝渐菌业有限责任公司负责人胡安惊喜地发现,原本需要自费数万元的设施农业用地勘测定界,如今由政府部门包揽。这与他6年前返乡创业时的经历形成鲜明对比——当时仅15亩用地勘界和复垦方案就花费了3万元,相当于初期投入的10%。

3月15日,记者从城口县获悉,这一变化源于该县实施的设施农业用地办理“一件事”改革试点。自2023年试点以来,该县已累计为经营主体节省成本110万元,平均审批周期缩短50%,备案率大幅提升。

数据显示,城口全县设施农业年均新增用地申请超100宗,但过去的审批流程让创业者望而却步:申请设施农业用地需辗转村委会、乡镇政府、规资局、林业局、银行5个部门,至少需要往返跑动4次;勘测定界需自费聘请中介机构,每宗成本超过6000元。

城口县规划和自然资源局相关负责人坦言。2022年调研显示,全县设施农业用地备案率仅68.7%,大量经营主体选择“未批先建”,导致后续监管难、土地纠纷频发。

2023年,城口县以数字化改革为抓手,推出“一降二减三提高”系统解决方案——降成本方面,组建专业勘界队伍,配备25

(上接1版)

引入外部清洁能源

从四岭甘孜到重庆铜梁,一条条“银线”跨越崇山峻岭,穿越铁塔之巅,点亮万家灯火。自去年年底川渝1000千伏特高压交流输电工程投用后,这座世界上海拔最高的特高压交流工程,将西南地区电网主网架电压等级从500千伏提升至1000千伏。

据了解,川西的水电、风电等清洁能源每年向成渝负荷中心输送350亿千瓦时,相当于近1000万户家庭一年的生活用电量。

近年来,重庆积极引入外部清洁能源。据介绍,在国家发展改革委、国家能源局支持下,疆电(南疆)送电川渝等重大“外电入渝”项目也纳入规划,正加快开展藏电入渝、新材料化工项目配套管道等项目前期研究。

保护主义,形成区域协同发展格局。

法律法规的滞后也制约着行业发展。市报废机动车回收拆解行业协会人士介绍,目前法律规定,动力电池必须交给有资质的电池回收商。然而,该规定仅要求接收方具备梯次利用资质,而对供给方未作明确规定,这就为非正规渠道的运作留下了空间。

“还有技术壁垒。”陈永耀表示,新能源汽车最大的问题是电子产品都涉及通信协议,这些协议掌握在主机厂手中,一般人无法破解,为新能源“三电”的再制造和精修等增加了难度。

谁领风骚

多方合作实现共赢

“一直以来,汽车回收行业利润微薄,经营压力大。”重庆市汽车商业协会常务副会长陈学勤表示,面对新能源汽车后市场的新机遇,需要建立“主心骨”,有针对性地推动行业实现高质量发展。

谁将会主导新能源汽车回收行业?陈学勤认为,主机厂或许能担当重任。主机厂有自己的生产线和技术,完全可以将回收的车辆用于梯次利用,这样会更精准,成本也更低。他表示,日本丰田的模式值得学习,他们将报废业务交给下属保险公司运营,把整个报废产业链掌控在自己手中。

陈学勤同时表示,目前重庆本地条件尚未完全成熟,建议政府通过提供资金支持、技术指导和政策优惠等方式,鼓励各类企业,特别是有资金和技术优势的企业积极参与到报废汽车回收行业中来。

对主机厂“唱主角”的模式,贾勇利认为,仅依靠主机厂实现主导电池回收不太现实,“主机厂只能链接到首任车主,但电池退役往往还需要经过二手车甚至二手车等多个环节,并且电池包在汽车退役之后还会进入梯次降级应用场景,单靠主机厂难以实现全部电池回收。”

贾勇利认为,第三方服务企业在电池回收利用方面有独特优势:一是具备技术专业性强,二是可以整合社会化资源,建立广泛的回收网络,提升效率,降低成本。他表示,未来成熟的行业模式将是主机厂、电池厂与第三方服务企业共同合作,实现多方共赢。

在陈永耀看来,成熟的行业模式应该是报废车收集由有资质的企业来做,但再制造环节必须把主机厂“拉进来”,形成循环经济的真正闭环。

“主机厂参与的方式有多种,可以持股、合资或只提供技术和品牌授权,让再制造产品回流4S店体系。”陈永耀建议,重庆市可率先制定零部件再制造产业的激励政策。例如,每售出一台再制造发动机即给予相应积分,这些积分可用于抵扣其他政策性积分。

近日,我国出台了《健全新能源汽车动力电池回收利用体系行动方案》。几位受访者向记者表示,重庆有望抓住机遇,构建规范、安全、高效的回收利用体系,开发好这座“循环富矿”,引领全国汽车后市场发展。