

新能源汽车退役电池数量呈现规模化趋势——

# 动力电池回收利用准备好了吗

本报记者 刘瑾

2月1日,大众汽车集团零部件公司位于萨尔茨吉特的首个汽车动力电池回收试点工厂正式启用。随着项目的开展,大众汽车集团为实现动力电池全价值链端到端的可持续发展进程中迈出了坚实步伐。这一消息,让新能源汽车的动力电池回收问题再次引发关注。

“电池是电动汽车的核心零部件,随着早期推广应用的新能源汽车产品逐渐进入报废期,产生的退役电池数量开始呈现规模化趋势。”中国汽车工业协会总工程师、副秘书长叶盛基接受经济日报记者专访时表示,动力电池回收利用产业开始由前期待向商业化转变。

坐拥规模化趋势的新能源汽车退役电池市场,动力电池回收利用这个新生行业迅速站上风口。然而,面对看似诱人的“蛋糕”,要尝到真正的“美味”并不容易。

## 大与小——

预期报废量大 实际回收量小

在政策与市场的二轮推动下,近年来我国新能源汽车产业发展迅猛,而随着早期新能源汽车逐渐进入报废期,一批电池走入退役程序。

相关专业人士介绍,磷酸铁锂及三元电池是目前电动汽车主要使用的两种电池类型。通常情况下,当新能源汽车动力电池剩余容量降低至初始容量的70%至80%时,即无法满足车载使用要求。

保守考虑,将乘用车电池退役年限设置为7年,商用车电池退役年限设置为5年,预测2020年我国新能源汽车退役电池量约为11.6GWh,到2025年,新能源汽车退役电池量约为52.8GWh。而据动力电池应用分会预测,考虑到未来退役电池量指数级的增长,到2030年,动力电池回收市场规模将超千亿元。

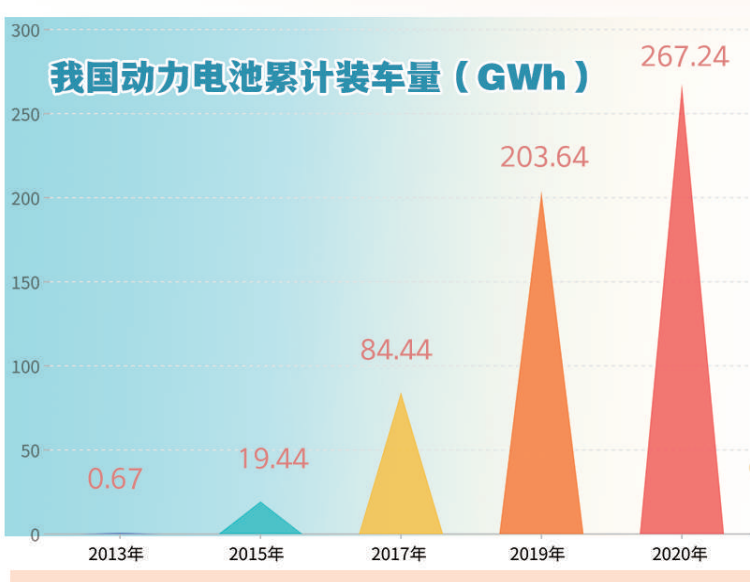
但实际上,过去的一年,进入回收企业的电池数量比预期数量要少得多。电池在哪?这是目前困扰电池回收企业的首要问题。

“官宣”的回收网点数量这两年确实多起来了。2018年,工信部、科技部等7部门联合发文,明确整车企业需承担动力电池回收的主体责任,随后一批批由车企或梯次利用企业指定的回收网点便如雨后春笋般兴起。

然而,根据业内人士反馈,遍布全国的近万个回收点设置更多是流于形式。由于退役电池量较低、回收渠道不完善等

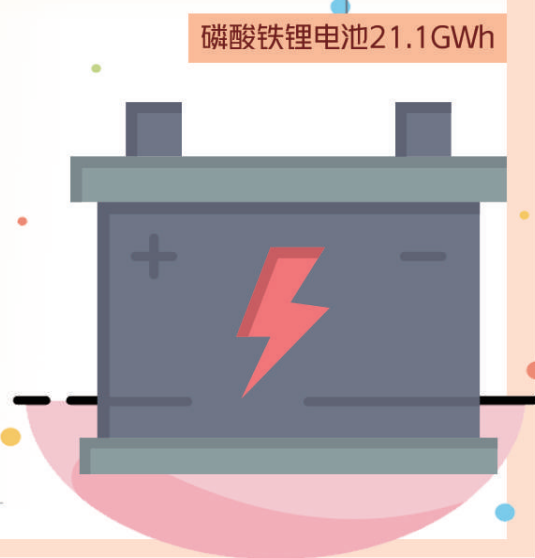
预测2020年我国新能源汽车退役电池量约为11.6GWh

其中 三元电池2.2GWh 磷酸铁锂电池8.8GWh



预测2025年新能源汽车退役电池量约为52.8GWh

其中 三元电池30.9GWh 磷酸铁锂电池21.1GWh



因素,大部分回收网点利用率仍然较低。目前从新能源汽车上退役下来的电池更多的是散落在市场的各个主体手中,也有一些企业收来电池后直接倒卖出去,赚取差价。

“整体来看,已发布政策主要为行政性政策,缺乏强制执行以及处罚措施,对产业发展约束力有限。而建立完善的退役电池回收渠道是产业健康发展的基石。”叶盛基建议,严格设置回收利用企业准入条件,强化动力电池溯源管理,彻底整治小作坊式企业回收乱象,规范回收渠道。

## 多与少——

新增回收企业多 龙头骨干少

在诱人的市场前景面前,批量企业纷纷涌入。据天眼查数据显示,截至目前全国共有242家企业经营范围含“动力电池回收”,2020年新增85家,占比超三分之一。

“中国的动力电池是有人处理的,技术上也没有问题。”浙江华友循环科技有限公司(以下简称“华友循环”)总经理鲍伟表示,2017年业内还在担心退役的动力电池没人处理,但到了2020年底,国内电池回收企业的产能已经远远超过退役动力电池的退役量。

和华友循环一样,一些相对独立的第三方回收企业不断壮大,成为动力电池回收利用领域的重要参与者。如格林美、光华科技、天奇股份等上市公司积极布局,抢占赛道。

整车企业也进入到电池回收领域。蔚来电池运营部技术专家周泽润告诉记者,蔚来与宁德时代、国泰君安等企业共同投资了电池资产公司——蔚能。今后的目标不只是做回收,而是要做电池的全生命周期管理,从供应链的上游,到生产、车上服役期间,到退役、材料回收,都会涉入。

“目前行业最大的痛点是尚未做好大规模电池淘汰的准备。”在鲍伟看来,此前发生在动力电池回收企业的爆炸等安全事故,主要原因并非技术问题,而是突然增加的报废量对企业提出了新的挑战。

事实上,退役电池如不进行合理利用处置,除存在触电、起火等电安全隐患外,其内部包含的镍、钴等重金属和电解液材料也会对生态环境产生严重污染。

叶盛基表示,长远来看,产业要发展必须要依托骨干企业的技术创新发挥引领作用,但由于企业暂未形成较好的盈利点,导致企业研发投入、动力不足,技术进步缓慢,形成恶性循

环。他建议,充分发挥行业机构统筹协调作用,凝聚整车企业、动力电池企业、回收利用企业等产业链优势资源开展产业化技术协同创新,培育行业龙头企业,引领行业发展。

## 低与高——

回收利润率低 利用价值高

新能源汽车发展初期以磷酸铁锂电池为主,因此现阶段电池回收种类也主要以磷酸铁锂电池为主,其不含钴、镍等价值量较高的金属材料,再生利用难以盈利。再加上当前回收数量较为有限,难以形成规模效应,造成大量产能闲置,回收企业存在盈利困难。

“汽车行业很多东西都在降价,唯独退役电池的价格在逐渐增高。”鲍伟告诉记者,动力电池回收行业处于初级阶段,由于增长迹象明显,很多企业会以比较高的成本进入这个行业,导致动力电池的价格是不理性的,不符合市场规律,“梯次电池的价格已经直逼新电池的价格”。

与利润率偏低形成对比的是,动力电池回收利用的价值很高。叶盛基表示,电动汽车退役电池仍具备较高的可用容量,其包含的镍、钴、锰等金属材料在资源稀缺的形势下具有较高的回收价值。开展退役电池梯次和再生利用对动力电池全生命周期价值释放和产业可持续发展具有积极意义。

“华友循环累计回收的电池,从直接电池包算起接近1万吨,如果再加上回收的一些中间品,总量可能超过3万吨。”鲍伟表示,公司通过规模化运作降低生产成本,同时拥有领先的技术,结合对电池工厂废料的回收处理,综合起来资源再生板块已经实现了盈利。

除了盈利难外,周泽润分析说,做动力电池回收在技术上还有三个难点,即“看不见”“拿不到”“用不好”。“看不见”指动力电池是数据驱动的业务,很难有企业可以看见全量的数据;“拿不到”是产权问题,监管部门要求主机厂承担主体责任,但电池都在用户手上,无法确权就拿不到电池;“用不好”是看不到数据、拿不到电池的结果,产业链不畅导致难以落地。

在规模效应形成之前,多元化经营、技术升级、抱团取暖成为业内企业探索的主流模式。同时,肃清市场环境,建立溯源体系以及环保意识的养成依然是行业迫在眉睫的重点工作,毕竟,已经开启规模化趋势的退役电池留给回收行业的准备时间不多了。

# 海上油气产量为何再创新高

本报记者 黄晓芳

日前,我国海上最大油气生产商——中国海洋石油集团有限公司宣布,2020年中国海油海上油气产量突破6500万吨油气当量,创历史新高。其中,原油产量同比增长240.3万吨,连续两年国内原油生产增量居三大油公司之首,其中2020年占总增量的80%以上。

过去的一年,对于全球各大石油公司来说,都是充满挑战的一年。一是新冠肺炎疫情使复工复产变数增加,二是国际油价持续低位徘徊。在这种情况下,我国海上油气为何能再创新高?

业内人士认为,这其中最为重要一点是国家对能源安全的高度重视,在加大国内供应的大背景下,石油公司克服油价低迷的困难,多措并举寻求突破。

为此,加大油气勘探开发力度成为题中应有之义。新年伊始,中国海油宣布,惠州26-6油气田探明地质储量为5000万方油当量,标志着我国珠江口盆地再获重大油气发现。该油气田是我国在珠江口盆地自营勘探发现的最大油气田。

除此以外,我国近海勘探发现了多个大中型油气田。海外圭亚那区块收获了3个亿吨级油田新发现。此外,我国渤海湾首个千亿方大气田渤中19-6试验区、我国海上首座大型稠油热采开发平台旅大21-2平台以及流花16-2油田群等国内11个新项目全部顺利投产,2020年国内外全年实现油气总产量1.04亿吨油当量。

这些新发现和技术上的突破和飞跃密不可分。海上油气勘探开发具有高科技、高投入的特点。近年来,中国海油在深水深层、高温高压等领域不断开展地质认识创新和科研攻关,先后形成了“南海高温高压钻完井关键技术及工业化应用”“渤海湾盆地深层大型整装凝析气田勘探理论与重大发现”等多个技术体系,为我国油气增储上产提供有力保障。

在这些技术体系支撑下,我国海上油气勘探开发攻克多个世界级难题,取得一系列重大突破。其中,“南海高温高压钻完井关键技术及工业化应用”支撑发现了5个高温高压气田,建成了我国海上首个高温高压气田东方13-1以及我国海上最大高温高压气田东方13-2,目前这套技术已在国内外全面应用。

中国海油有关负责人说,目前我国已经具备了独立自主勘探开发海洋油气资源的能力和完备体系,实现了我国海洋石油工业的跨越式发展。

与此同时,各大海上油气田加大开发力度。2020年,我国最大的海上油气生产基地——渤海油田实现稳产3000万吨目标;南海东部油田创下历史最高油气产量纪录,超出年初计划产量100余万吨,稳居国内海上第二大油气田;南海西部油田油气产量比计划超产74万吨,创历史新高。



# 交通新业态不能『大到管不了』

齐慧

## 业界点睛

交通运输新业态不是反垄断“法外之地”,更不是“丛林世界”。不能以为“大而不能倒、大了管不了”。近日,交通运输部新闻发言人的这番表述引发了人们对交通领域反垄断的关注。

反垄断,反不正当竞争,是完善社会主义市场经济体制、推动高质量发展的内在要求。中央政治局会议和中央经济工作会议都明确提出,要强化反垄断和防止资本无序扩张。

以网约车为代表的交通运输新业态是近年来伴随数字经济和互联网技术发展出现的新事物。抱着鼓励创新的态度,我国出台了全球首个国家层面网约车管理办法等一系列规则规范,支持相关平台、企业创新发展。

在政策的支持鼓励下,交通运输新业态蓬勃发展,为运输服务市场带来了新活力,为消费者提供了更多选择,其自身也获得了良好发展。目前,已有210余家网约车平台公司获得经营许可,日均订单量在2100万单左右;共享单车投放车辆达到1945万辆,日均订单量超过4570万单;共享汽车投放车辆超过20万辆,开通运营城市180多个。

然而,随着平台的不断增大,用户不断增多,也出现了一些新问题。有的平台公司通过大规模补贴挤压中小企业,扰乱市场公平竞争秩序;有的滥用市场优势地位,通过大数据杀熟等手段侵害消费者权益;还有的挪用用户押金,带来了金融风险和社会问题。

公平竞争是市场经济持续健康发展的重要前提。此前,国家市场监督管理总局发布《关于平台经济领域的反垄断指南(征求意见稿)》,就提出要通过对反垄断监管维护平台经济领域公平有序竞争,推动资源配置优化、技术进步、效率提升。

正如交通运输部发言人所讲,交通运输新业态只有依法依规,才能消除风险,推动行业健康发展。

对于企业尤其是头部平台企业来讲,要加强自律,公平竞争,在经营过程中要做创新发展的表率,用资本、技术优势不断做好服务、挖掘需求,做守法合规的楷模。交通主管部门也要发挥作用,加强对行业运行状况的监测分析,着力预防和制止排除、限制竞争的垄断行为,维护市场公平竞争秩序,保护社会公共利益。

此外,还要进一步分析研判,健全法规制度,探索综合运用数字监管、信用监管、协同监管、社会监管等方式,推进行业管理能力水平的提升,促进行业规范发展。

当然,新业态有其自身优势,已深度融合到群众生活中。交通主管部门在严监管的同时,也要培育更多更有活力的新兴市场主体,扩大交通运输新业态优质服务供给。

本版责编 曹红艳 祝君璧

就地过年造成“一房难求”——

# 民宿行业迎来提质升级机遇期

本报记者 刘春沐阳

2021年元旦,民宿提前预订量达到去年同期



## 走市场 看行业

近日,就职于北京某互联网公司的张诚准备和朋友们预订京郊民宿一起过年,却发现春节期间合适且满意的民宿已经预订一空。“国家发出‘就地过年’倡议,我们公司也号召员工留在北京过年,我决定不给防疫工作添乱,和几个朋友商量一起在北京租间民宿过年。没想到在几个平台上浏览下来,发现好多都订不上了。找了几十套,只有两三套还有房。”张诚说。

途家民宿数据显示,今年春节期间北京近郊度假型酒店、民宿小院等旅游产品预订量逐渐提升,其中京郊部分民宿春节期间预订率已经超过七成。优质房源一房难求。

途家民宿执行副总裁兼首席商务官李珍妮说:“不少人都选择了城市周边约2小时车程的近郊民宿或周边的郊县民宿。这些民宿周边可以满足登山、耕种、采摘、亲子等休闲体验活动;还有的民宿在古村落中,外观上还原了古村旧貌,内部采用现代设计,还可以体

验当地特色年俗,过个当地特色年。”

小猪民宿数据显示,平台春节本地出行热搜量占比超75%。广州、潮州、成都、西安等城市的本地订单增速最快。春节期间,广东省民宿订单量位居全国榜首,本地游客预订订单比例高达85%,平均订单天数为两天。

“新冠肺炎疫情防控收紧和‘就地过年’倡议,对民宿市场来说是喜忧参半。”小猪民宿公共事务负责人黄伟表示,一方面,春节长假热门旅游目的地的民宿面临较多订单退订取消;另一方面,本地活跃的新消费需求在城市自驾圈范围的民宿中得以释放。

据黄伟分析,春节期间热销民宿产品有三个特点:一是产品内容丰富,体验活动多,体现在民宿可提供包括文化民俗体验、亲子活动、餐饮服务等多元场景的服务内容,可以充分满足不同细分人群的需求;二是私密性好,多位于城市周边村落景区或度假区,以独栋民宿、包幢乡村小院等类型为主;三是品质高,客单价高,可接待人数多,满足聚会、家庭等人群活动和住宿需求。

“疫情给途家和整个民宿行业经营都造成了不小的打击,所以去年年初途家对某些业务进行了收缩调整。”李珍妮表示,随着国内疫情防控取得重大胜利,整个民宿行业复苏的情况是好于预期的。“以途家为例,每年

第四季度的数据与国庆相比会有所下降,但2020年的下降情况并不严重,这是一个积极的信号。2021年元旦,民宿提前预订量更是达到去年同期的1.5倍。”

广州从化玉溪古荔园民宿主人莫晓艳告诉记者,2020年的整体经营情况出现较大变化。以往暑假期间是民宿入住的旺季,但去年暑假很多高校到8月份才放假,旺季缩短至只有一个月。虽然8月份入住率基本与上年持平,但是7月份没放假的时候,生意锐减了一半。

“此外,民宿行业还呈现旺季更旺,淡季更淡的特点。”莫晓艳说,在国家法定节假日,预订情况比去年火爆,“例如每年集中出游的10月3日,提前一个月客房就订满了。但是淡季又比去年更淡。这反映出客人扎堆出游,市场后劲不足的现状。”

当下,民宿已不再仅仅承担住宿的功能,更是融合了吃、住、娱乐等场景,成为许多家庭或团体的一种休闲方式。疫情给民宿行业带来冲击的同时,也带来了新契机,产生了新趋势。“用户更加关注民宿产品的安全和品质,对民宿服务的个性化需求也迸发出来。”李珍妮表示,在疫情下,游客除对民宿的私密性、品质和卫生条件都提出新的要求,对主题体验活动上也有明确需求。

“疫情让行业整体迎来提质升级的机遇。”小猪民宿联合创始人王连涛表示,疫情后国内的旅游消费方式会发生一些结构性变化,出行方式将继续向高频、短途、周边休闲游转化。在网络平台的推动下,自组织的产品如自驾游、家庭亲子游的产品将会显著增长,城市周边微度假产品也会有较大增长空间,微旅行、慢休闲、深体验形式的旅游产品将会更受消费者青睐,给旅游业带来新的流量和增长机会。

王连涛表示,在城市,依托城市微度假趋势下的城市精品民宿将会迎来新的发展机遇;在乡村,文旅融合乡村振兴背景下的乡村民宿以及中高端民宿集群也将会在政策和市场需求双重利好下成为持续热点。

记者在采访中了解到,2020年,民宿行业两极分化的情况更加严重。不少投资者看到民宿市场火爆,便相继投资民宿。仅去年一年时间,就有不少民宿开业,一些优质的民宿“一房难求”,分薄了周边游市场。但也需看到,因无法经营下去而被迫关店的民宿同样不在少数。

监管合规也是当下民宿市场的一个瓶颈和难题。专家表示,目前,保证未来在线短租的合规、合法无疑是各家民宿平台的首要战略方向,要先把标准建立起来。