

特稿

本报实习生 李静蕾 记者 王倩

在广东江门一栋写字楼里,32岁的小言对着电脑屏幕,手指悬在电话拨号键上。这是他做电话销售的第五年。趁着工作间隙,他偷偷打开DeepSeek,在输入框里敲下一行字:“想创业,没多少钱,有什么好项目?”几秒钟后,屏幕上跳出10多条答案,其中“环保与可持续发展——废品回收”突然撞进他眼里。小言盯着这行字反复琢磨:废品回收门槛低、成本少,只要肯吃苦,简直是“弯腰捡钱”。

跟他一样,越来越多年轻人正钻进这个老行业。90后王梓业以前是吹长号的艺术生,如今扎进废品堆里鼓捣起废铜回收。尽管入行时间不算长,但他看好这个行业。

国家发展改革委发布的《2025年循环经济发展年度报告》显示,2024年中国再生资源回收总值达1.75万亿元,同比增长28.3%。近年来不少行业发展滞缓,这一传统行业却在政策布局、资本流入中成为新的经济增长点。

社交平台上,“废品回收”词条吸引千万浏览量,帖子里频繁出现“95后”“00后”“05后高中生”等字眼。点开“00后收废品的一天”“大学毕业回收创业”等短视频,除了堆着废品的卡车和厂房画面,还可以看到他们分享的废品回收攻略、自主开发的环保App等。

这群年轻人带着AI建议、大学学历和专业知识钻进回收站,试图在“废品”里找到属于自己的生存答案。

从坐写字楼到骑三轮车

看完AI建议的第五天,小言递交了离职申请。他联系到一位河南信阳的00后废品回收站老板做师父,对方已辞职做了两年废品回收。师父告诉小言,只需半个月到1个月就能摸清门道。

临出发前,他才去母亲打工的工厂,告诉她自己要去河南学收废品。不出所料,母亲反对:“说出去不好听,本来就没对象,以后找对象更难!”但小言已经打定主意:“不管同不同意,我都要做。”

师父性子爽朗却管得严,他得随时待命:学习分辨废品的种类、记价格,练习讲价技巧,装卸、分拣货物时也得出力气。半个月后,带着学来的门道回到江门,小言又花了半个月找场地。这是一处靠近市区、人流量较大的住宅小区旁的临街铺面,每个月租金3200元。“选址直接影响后面的生意。”租下场地,置办广告牌和三轮车,再留一笔收货的钱,他的回收站就开张了。相比许多创业项目,前期两三万元的投入还在他的承受范围内。

王梓业的转行之路更为曲折。他学了十几年西洋管弦乐,师范大学毕业后在深圳一所学校任职乐团老师。王梓业爱折腾,没过多久就辞职和朋友去中山创业开服装厂。服装厂效益不佳倒闭后,他去一家房地产公司工作了六七年。女儿的出生,让他坚定了创业的想法,“经济压力是一方面,原来的工作也是一眼就望到头了”。

一位做再生资源回收的朋友的经历,给了王梓业启发,他想找个最不容易亏钱的创业项目。去年11月,通过朋友介绍,他先后去河南、山东和江苏等地学习,在造粒厂,他看着被回收的废品完成造粒后被企业买走制成塑料瓶、桌椅板凳,形成一个循环。回到中山,王梓业从小型废品回收站起步,在社区回收生活杂料,通过精细化分类,实现利润最大化。

“原来穿着西装做投资,突然脱下体面的衣衫去收废品,确实需要勇气。”对王梓业来说,最初的挑战在于克服职业羞耻。刚开始骑三轮车上街收废品,他提心吊胆,最怕遇上熟人,路过有前同事住的小区会特意绕开。“慢慢赚到钱了,也就克服了羞耻心。”王梓业说,自己已经从怕被熟人看到,转变为主动依靠熟人资源。

与小言、王梓业这样白手起家的年轻人不同,社交平台上不少废品回收账号背后是“废

闯入废品回收行业的年轻人



收来的旧钢琴摆在店里,爱好音乐的小言闲暇时也会弹上两曲。

均 受访者供图

慧玲把回收来的沙发搬进家里二次利用。

二代”的传承。29岁的慧玲是由做了十几年废品回收生意的公婆“带入门”的。慧玲大学读的国际贸易专业,曾是一家印刷材料公司的销售冠军。前两年公司业绩下滑,她的月薪越扣越少,加上朝九晚五的工作让她很难陪伴儿女,慧玲渴望一份时间更灵活的工作。当公婆提议一起收废品时,她觉得未尝不可,“回收门槛低,赚头却不少”。

一位做贸易时认识的朋友恰好要从回收业退出,便把档口转让给了慧玲,连下游厂家的联系方式一并交接。去年4月12日,她在小红书发了第一条回收记录:照片里的她踩着三轮车,双手紧紧抱住车头。

26岁的郭家明是名副其实的“废二代”,已经在回收行业摸爬滚打了8年。2017年高考没上本科线,他便回家跟着父母在自家旧金属打包站帮忙。一开始只是过渡,做着做着就放不下了。

郭家明的父母在20世纪90年代从湛江来到佛山,凑了几千元钱起步做废品回收,慢慢攒出一家位于大沥镇的打包站。在“游商—废品回收站—打包工厂”这条废品回收链条上,打包站属于更末端的位置——不同类型的废品从回收站被卖到有固定分类的打包站。大沥镇所在的佛山是华南较大的废品集散地,广东省内最大的废铜交易市场“橡早废旧金属回收站”就坐落于此。郭家明家的打包站主收废铜,货源来自广州、中山、深圳的工厂。

弯腰不一定捡得到钱

小言回收站刚开业前三天,几乎没人上门。到了第四天,附近酒店的保洁员拉来几摞纸皮和塑料瓶,他帮着搬了几趟,看着堆满半间店的废品,才算有了做生意的感觉。

60平方米的回收站空间有限,他坚持货物“快进快出”,尽量不收木头、泡沫塑料、玻璃这些体积大、利润低的货物。纸皮、塑料、金属则分门别类堆在角落,收到一定量就马上转给打包站,避免积压。

小言没做过体力活,做回收的第一周,感到前所未有的疲惫,每天回到家倒头就睡。

王梓业也发现,在这个相对传统的行业里,重体力劳动无法避免,废品价值越低越需要量,也更需要体力劳动。有一回,他和朋友两个人搬了4吨废铁。

初入行的年轻人免不了踩坑。“估堆”是废品回收中一种凭经验估算重量和价值的交易方式,省去称重、分拣、计算的环节,直接对一整批废品给出总价。估堆考量眼力,经验越丰

富,估算结果越接近实际价值。王梓业吃过亏,以为一两吨的废铁,称重后只有七八百公斤。

“有些东西第一次收,拿不准价格就可能收高了。”小言曾花300元收了辆踏板摩托车,结果问了师父和同行才知道,这类二手车的市场价只在150元至200元之间。

从业者还要警惕各色掺重、掺假:一摞纸皮浸水增重,只有上下两张是干燥的;上家的货车在雨天运输不覆塑料膜,在雨水风干前,货物增重不少;还有镀层假装贵金属,铁和钢互掺等情况。由于缺少经验,王梓业第一次收铜线时,没拆开整卷检查,结果里面卷着铝丝和石头,“这就是交学费,下次就看得更仔细了”。

师父教过小言“识人”:收货要看卖家的行迹和货物匹不匹配,比如卖电动车、摩托车,最好查验身份证。慧玲曾听说有同行收了一批特殊设备,后来被警察带走调查。

小言最喜欢收废品捡漏时的惊喜,装修工人带来两袋水龙头转接头,他25元钱收货,转手赚了200元;22元收到的燃气炉,拆出的零件价格翻倍。“这个行业赚的就是‘认知差’。”

过去,回收行业业内人掌握行业主动权,“认知差”带来的盈利机会较多。但随着废品价格和识货技巧愈发透明,这届入行的年轻人发现,要致富也并不容易。

“有的顾客比你更精。”慧玲发现,抖音上已然充斥废品回收价码和分类方法的介绍,顾客会研究好价格和类型再来议价。她还遇到过一位卖铁锅的客人,坚持要按更贵的不锈钢价格结算,但实际上只有锅柄是不锈钢材质。慧玲拒绝后,卖家要求拆开锅柄单独算价。拆开要花时间,最后赚的钱还不够工夫钱,她只能劝对方换个地方卖。

不少年轻人怀揣对工作时间自由的幻想入行,后来才发现身不由己。“做废品回收几乎没有下班、没有休息。没货的时候可以歇一下,有货就要去干,没有固定时间。”郭家明说自己从未因为要下班而拒绝收货,有时夜里11点仍在卸货。

年龄在回收行业里总是一个微妙的标签。年轻意味着更多的力气和新思维,但在传统印象中,废品回收行业从业者普遍年龄较大,一张年轻面孔有时并不被信任。不时有老人家质疑慧玲出价偏低,而戴着眼镜、长相白净的王梓业,也曾遭遇被拒卖的尴尬。“这个行业的刻板印象太根深蒂固,你的样子就让人觉得不专业。”王梓业无奈地说,“像保洁阿姨、物业工作人员,还有骑三轮车收废品的大爷,都不太愿意把东西卖给我。”不过王梓业发现,年轻群体更愿意找年轻回收者交易,大家沟通起来没隔

阂,对价格透明度也更认可。

4月刚开业时,小言的店一天最多接过12拨客人,日收入在一两百元。如果收入低于100元,基本上就是在亏房租。守店时,看着每天有十几辆收废品的三轮车从门口经过,他的压力更重了。

个体的困境也映照行业的现状。2023年发布的《中国再生资源回收行业发展报告》显示,我国再生资源回收企业约9万多家,其中中小型企业占主流,从业人员约1300万人。

在郭家明眼里,他所在的大沥镇早已形成固定的回收格局。最基层的游走小贩覆盖范围在5到10公里,把收来的废品卖给附近回收站;每个回收站辐射方圆10公里,主要接收10余家“游商”送来的废品;处于下游的则是数量更少的打包站,承接废品回收站的货,在这种密集业态下,商贩们容易陷入“循环卷”的竞争。

“现在的卷是卷在互联网上,大家都能知道这个东西的价值。”王梓业说。刚入行时,他走的是全品类路线,纸壳、水瓶、桌椅板凳、旧书本都收。经过近一年实践,他转向更细分的稀有金属和电子元件赛道。“选这个赛道,就是因为稀有金属的价格没有那么透明。大家都知道这东西贵,但没人能说清楚镀金料里的含量是多少,是一吨出100克,还是一吨出500克?”王梓业解释,因为提炼需要工艺,价格空间相对模糊,反而有机会。

可新赛道也有新问题:稀有金属和电子元件回收需要更大的现金流,利润却没有想象中高,“我前几天收了20多万(元)的铜,利润不到3000(元)”。

郭家明也有同感,竞争越来越激烈,只能通过走货量赚取利润。更让他们揪心的是金属价格的波动。最近黄金价格飞涨,王梓业一天要刷几十次金融App,生怕错过行情,“黄金不光影响镀金料,回收电脑、电路板、芯片都跟着变。所有废品站都跟着行情走,要是不看,别人都收1块5了,我还收1块钱,自然没人愿意卖货给我”。

郭家明家的打包站生意也随着期货行情波动。今年2月,美国对中国加征关税,有色金属期货价格的升级,4月初,铜价突然每吨跌了1000美元,连跌几天,看着仓库里的六七十吨铜,郭家明慌乱中出货。没想到刚出完货,铜价又涨了回去。这一跌一涨,他少赚了三四十万元。

在废旧金属的交易中,胆识和头脑很重要,哪怕同一天内,上家会给出多个不同报价,而买家很难预测期货价格走势。

想把回收站变得不一样

带着新想法、新技能,年轻人想把回收站变得不一样。有人拍短视频教废品分类,有人直播

“开盲盒式”收废品……与骑着三轮车走街串巷叫卖不同,年轻人更擅长运用互联网工具。

最开始,王梓业没想做自媒体账号,他只是平台上看别人分享的经验,“所有的事情都在结合互联网,尝试一下总没有坏处”。很快,他有了自己的账号。“文案设计要抓住年轻人的痛点,他们虽然没干这一行,但也能够有共鸣点。DeepSeek的词条都要用完了。”王梓业在小红书、抖音、快手等平台记录收废品的日常生活,也检索数据,加上自己的行业观察。虽然至今还没诞生爆款,但一条条视频和笔记仿佛钩子,给他带来客源。短视频获赞、线上估价、线上接单,这种方式已占到他回收总量的20%。每次打开社交账号的后台,王梓业还能收到几十条“拜师”的私信。

“废品行业的下限很低,但上限也很高。想要做得好需要活到老、学到老。”王梓业说。

废品回收行业的“懂行”标准正悄然变化。以前收金属、塑料靠经验辨材质、估重量,老师傅有优势,现在新出的电子产品、新能源配件越来越多,年轻人愿意查资料、紧盯市场行情,反而在这类新货的回收上更有信息优势。

在天津零萌公益政策研究员谢新源看来,年轻人入局,带来的不只是新面孔,更是新玩法。他们擅长用互联网方式进行模式创新,重塑行业价值与用户体验,“年轻人做这个行业,不只是生意,更是社群。他们可以把零散的回收行为转化为绿色行动,也更能吸引资本”。他建议年轻从业者,与其挤入传统重资产赛道,不如凭知识储备和市场敏锐度,挖掘价值链上的高附加值环节,比如深耕特色品类回收,或转型“信息中介”“服务集成商”,注重线上线下融合,既要用数字化提升效率,也要亲自跑通线下流程,这样才能精准找到成本痛点和提升产品附加值的盈利点。

现在,父母已经不再反对王梓业的回收事业,还会在小区里帮他收废品。他和朋友合作开了一家回收站和两处社区回收点。前几天他刚和一位00后伙伴去珠海看货,顺便去一个社区交流,“那个团队都是年轻人,专门跟街道合作,有很多点位”,他也在探索团队化、规模化的作业形式,心里有个覆盖中山的废品回收大计划,但还需要更多同路的年轻人。

慧玲的档口附近有不少建材和机电厂房。一年多下来,她已和几家工厂达成长期合作。她联系了货车,常运输吨计的金属和旧设备,也有能力接手整厂搬迁的大单,可日入千元。有了稳定的工厂单,慧玲也没有放弃邻里生意,不时在社区群、朋友圈更新回收信息。但她的朋友圈里更多是自己生活的细节,有和家人拍精致的写真,也有穿红裙去海边的照片,“我不希望别人觉得我每天就是收废品,那样也会审美疲劳”。

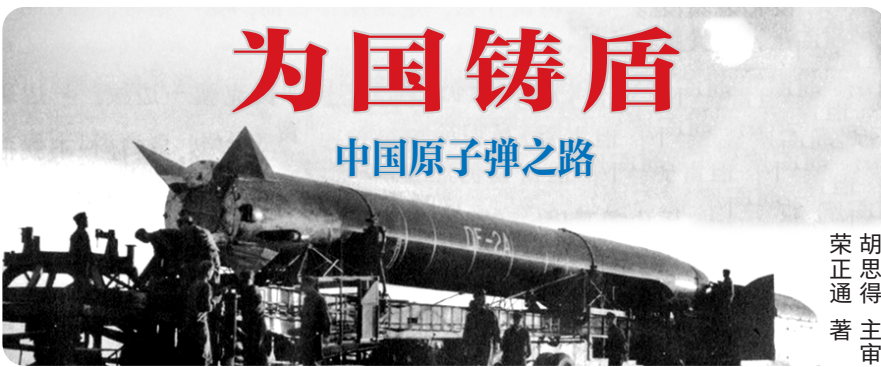
尽管互联网大厂陆续推出上门预约、智能回收柜等点单式自助服务,回收后由平台返现,但几位年轻从业者普遍认为,这尚不能动摇线下交易。一位90后从业者直言,机器不能辨别所有废品,很多时候仍需要人的经验判断。

“智能回收柜少了人的情感在里面。商贩收废品有情感恩互动,比如老客经常卖货给我,我能适当提高报价,这是机器给不了的。”郭家明也觉得,回收柜的容量有限,一旦居民搬运的废品量超出其承载能力,又得拉回存放,十分不便。从实际情况来看,目前多数废品仍依赖商贩回收,智能回收站点仅分流了少量市场份额。

慧玲曾试过入驻一款废品买卖小程序,想拓宽客源。可几个月体验下来,她发现平台匹配的单子不是距离太远、跑一趟不划算,就是货量太少、赚不到钱。等试用期结束,平台提出要收费时,她果断停用。放弃小程序,慧玲转头琢磨起本地回收服务的升级。她针对社区居民想出了“积分兑换”的点子:居民来卖废品,除了能拿到现金,还能攒积分,攒满一定分数,就能兑换日用品。

“一台手机、一台冰箱,用个几年都会变成废品。废品不会消失,有成品,最终都会变成废品。”郭家明始终看好废品回收行业的前景,“废品还有一个名字叫再生资源,就是一个循环”。不过谈到自己打包行业未来规划,他说现在只想稳步发展,暂时还没想出明确的新方向。

王梓业也提到去年在天津成立的中国资源回收集团。在他看来,年轻人进入这个行业能带来什么具体变化还需要时间来观察。



胡思得 著 荣正通 主编

黄两县选调的支边青年,在金银滩草原开始万人大建设。221厂不仅规模庞大,建设技术复杂,建设难度还特别大。当地平均海拔为3200米,属于高寒缺氧地区,不但人走路快一点就会感到胸闷,而且每年无霜期只有3个月,可供室外施工的时间不长。按照《两年规划》的安排和科研进展的要求,这个基地需要在15至21个月内基本建成。为加快工程建设进度,中央专委决定加强施工力量,调集建工部、铁道部、交通部、水电部、工程兵、通信兵等13个部门的施工队伍,与先期在那里的二机部103公司和104公司会合,并组织了施工现场指挥部,由李觉任总指挥,全力进行突击抢建。1963年8月,在修建七厂大桥的桥墩时,因为河水又深又急,解放军某工程团调集三个连的兵力,分三班倒,昼夜不停地奋战七天七夜,终于完成任务。

经过两个月的紧张施工,这座大桥在同年10月正式竣工。在配套电厂建设工程中,因公负伤者不计其数,两名工人献出了自己的生命。

在221厂建设初期,创业者们住的是军用帐篷和地窝子。5月份有时还会

下雪,入冬后更是一片冰天雪地,最低气温可达零下30多摄氏度。人们只有烧火取暖才能度过漫长的冬天。当时取暖煤不够用是常有的事。为了不受冻,领导干部带头到草原上捡拾牛粪、干草等用来烧火取暖。

在三年困难时期,221厂食品供应紧张,没有油,更没有新鲜蔬菜。每顿饭只能吃一个小馒头,配咸菜或萝卜干,再加一碗干菜叶子泡的酱油汤,上面漂的全是虫子。在这样艰苦的条件下,创业者们依然干劲十足地完成了工作任务,并发扬自力更生、艰苦奋斗的革命精神,开展生产自救渡难关。他们抽出业余时间开荒种地,种植土豆、青稞和油菜,还组织队伍到青海湖里捕捞湟鱼,到山上抓野兔。创业者们把挖出来的鱼下汤放到太阳下暴晒,用晒出来的油炒菜吃。在金银滩能买到的蔬菜长期只有土豆一种。那时候,金银滩草原上盛行“土豆宴”,有土豆泥、土豆丸子、土豆丝、土豆块等。直到20世纪70年代末,221厂的职工才能吃到大白菜和萝卜。

在青海核武器研制基地初步具备科研和生产条件后,二机部党组决定从

1963年3月起,将集中在北京的核武器科研生产人员陆续迁往金银滩。在爱国主义精神、集体主义精神和社会主义精神的感召下,整个搬迁工作非常顺利。大批科技人员和工人毫无怨言地离开生活条件较好的北京,以“献了青春献终身,献了终身献子孙”的气概,斗志昂扬地开赴生活条件艰苦的青藏高原。经中央专委批准增调的一批技术骨干也按期报到。郭永怀临行前,妻子李佩一边帮他准备行李,一边心事重重地问他去哪里、做什么、什么时候回来,郭永怀却一言不发,只是默默地看着李佩。对此,李佩晚年评价说:郭永怀最会保密,保密的事,他绝不会告诉你。

当时基地建设遵循的是“先科研后生活”的方针,首先抢建的是科研设施和生产线,然后才是宿舍、食堂等生活设施。不少科研人员搬到金银滩后,还得先住军用帐篷或干打垒(简易土坯房),条件十分艰苦。到了1963年秋冬之交,金银滩新建起几幢带暖气的楼房,李觉将军优先安排科技人员住在楼房里,自己带领机关干部继续住在军用帐篷里或干打垒里。军用帐篷的防寒效果差,住在里面的人冬天都是穿着棉大衣、戴着棉帽子和毛毯入睡的。第二天醒来时,他们的眼睫毛和眉毛上都是霜,得先用手捂着按摩一会儿才能睁开眼睛。

当时在基地吃的是青稞面、85粉(每百斤小麦出85斤面粉)、95粉(每百斤小麦出95斤面粉),最大的困难是吃不下。因为气压低,水烧到80摄氏度就沸腾了,面粉制品煮不熟。中央领导非常关心原子弹研制工作和221厂职工的生活状况。1963年6月28日上午,聂荣臻在听取李觉和朱光亚汇报第一颗原子弹爆轰试验进展情况时指出:“青海核武器研制基地的生活问题,应当做一个重要问题去解决。”

(三十一)

连载

解放日报 连载广告

刊登内容

金银首饰 百货卖场 休闲旅游

儿童用品 食品餐饮 建材装潢

体育健美 超市促销 家具厨卫

家用电器 婚纱摄影 品牌人物

酒类饮品 医药保健 教育出版

电话: 021-22898598