

# 全国教材循环使用1年,可节约200多亿元 “教材浪费”惊人!

在中部某省某再生资源有限公司3500平方米的车间内,一座近两层楼高、如山丘状的“教材山”异常醒目,几乎涵盖中小学所有科目教材。记者随手捡起一本初中历史教材翻看,发现品相完好、干净整洁。

“这里有40多吨教材,都是这三四天收来的,全部变废纸了。”公司负责人赵德华说,旺季时每月回收的教材数量是现在的3倍,绝大部分被送到造纸厂。

业内人士指出,我国教科书用量巨大,教材印制越来越高档,若不能循环利用,会造成极大浪费。现在,义务教育阶段的音乐、美术、体育等免费教材已实现了循环使用,但从数量上看,尚不及教材总量的零头。

国家新闻出版署数据显示,近5年全国中小学课本及教学用书、大中专教材、业余教育课本及教学用书的零售数量,平均每年约28亿册、金额超200亿元。这些教材若循环使用一年,节约费用可援建约4万所希望小学。

## 一年可节约200亿

“卖了一麻袋的书,最后只能买

得起一个麻袋。”“定价1000多元的书10多元就卖给了废品站。”网络上不时能看到毕业生的留言。

被当废纸回收的教材,最后去哪了?每年5月至7月是废品收购站收购教材的旺季。“毕业季许多毕业生把积攒多年的教材卖掉,平均每斤0.5元。”赵德华说,这些教材多用于生产再生纸,但再生纸处理工序复杂,成本甚至高于原浆纸。

国家新闻出版署统计数据显示,2018年仅中小学课本及教学用书,全国零售数量为29.30亿册、总计259.89亿元。根据这一数据,如果全国当年零售的中小学课本及教学用书能全部循环使用,1年可节约200多亿元。按照中国青少年发展基金会官网的捐赠标准,捐赠50万元则可援建一所希望小学。

线下教材当废纸卖,而线上二手教材交易则日渐火热。孔夫子旧书网负责人孙雨田介绍,该网站二手教材交易额近3年年均增长超30%,今年销售总额已超1400万元。

二手教材市场潜力巨大的背后,是大量教材未被有效利用。“我们一直坚持做二手书的回收、循环利用,二手教材占很大一部分,我们1500万用户中有很多都是教师和学生。”

孙雨田说,二手教材是被闲置的资源,应该想办法让它们回到有需要的人手中。

## 二手教材难“转绿”

在义务教育阶段,部分免费教材循环使用已经展开。“2008年起,义务教育阶段的音乐、美术、体育、健康、科学、信息技术等免费教材已实现循环使用。”国家特约教育督导员余兆辉说,义务教育阶段教材由国家免费发放,这是通过行政手段推进教材循环使用的前提,且上述学科均不需学生做课堂记录,适合循环使用。

但受访者告诉记者,已循环使用的教材数量仍不及教材总量的零头。特别是在高中、高等教育阶段,教材由学生自费购买,教材循环使用更依赖市场交易,存在产业链梗阻、供需匹配成本高、二手教材卖家或遭遇法律风险等堵点。

一方面,产业链梗阻加大供需匹配成本。二手教材市场缺乏完善的平台和服务体系支撑,供需两端匹配低效。“每年都有二手书商来回收教材,价格约4000元一吨,是普通废纸价格的2倍多,但来收书的人还是太

少。”赵德华说,他曾想分拣品相好、没有过时的教材,但因人工成本高、销售渠道少而作罢。

受访二手书商说,教材更新版本时间参差不齐,制约其循环使用。而且分拣、管理二手教材,将信息上传各电商平台,需要很强的数据处理能力,一般的书商难以完成。

另一方面,政策法规不完善,二手书销售平台及卖家或遭遇法律风险。根据《出版管理条例》和《出版物市场管理规定》,通过互联网从事出版物发行业务的单位或者个体工商户,应取得《出版物经营许可证》;从事出版物发行业务的单位、个人,必须从依法取得出版物批发、零售资质的出版发行单位进货等。

“这些规定没有区分新书和旧书、个体工商户和个人卖家,个人是二手书主要来源,他们既是买家也是卖家,要求他们办理出版物经营许可证并提供二手书进货凭证,这在实际操作中难以做到,也给二手教材买卖带来潜在的法律风险。”孙雨田说。

受访人士认为,在共享时代,建立全面系统且操作性强的覆盖中小学甚至高校的共享平台,实现资源循环利用,需要企业、教育部门、个人多方努力。(瞭望)

## 7天认购367.9亿

# “贝壳找房”首届“双11新房节”为何如此火爆?

今年“双11”最大的看点,当属电商卖房。今年“贝壳找房”也是首次入局房产“双11”,为房产经济注入数字化新动能,成为“线上新房促销”当仁不让的主战场。从贝壳找房获悉,从11月5日开启首届“双11新房节”至11月11日,贝壳找房实现新房认购24699套,认购总额达到367.9亿元。



## 锡城众多大牌房企联袂参与

此次的房地产行业“双11新房节”,贝壳找房联合了恒大、万科、碧桂园、华润、保利等全国百余知名品牌开发商,精选目前超90%的在售主流楼盘7000多个、超100万套优惠好房进驻。此外,在活动期间,贝壳开设直播看房专场,邀请房企嘉宾、楼盘置业顾问和行业大咖等专业人士开展楼盘直播活动200多场。11月11日当天,中海、富力等11家大牌房企相关负责人做客贝壳“好房价到”直播间,直播期间达成成交意向

金突破15亿。

贝壳无锡“双11新房节”也联合锡城众多大牌房企联袂推出特惠购房狂欢,如绿城诚园、融创长江映、宸风云庐、融创惠山映、梁溪本源、和玺、世茂璀璨蠡湖湾等在内的近50个优质楼盘。目前贝壳无锡已经连接超5000名专业经纪人,连接超500家线下门店,以社区为辐射点,经纪人掌握楼盘房源全面的信息,根据消费者的购房需求,可以为消费者提供专业的购房建议。同时消费者还可以通过贝壳平台的VR看房先进行线上了解,再到线下实地看房,大大提升了看房效率。

## 9亿补贴直接降低买房人成本

贝壳找房首届“双11新房节”为何如此火爆?业内人士认为,贝壳找房首先是真正实现了“真好房”,完全打消购房者的疑虑。其次,贝壳找房做到了真优惠。不像其他电商平台,动辄宣称“百亿补贴”,其实优惠力度与售楼处现场没什么两样。而贝壳的亿元真金白银补贴,直接补贴到买房用户关注的每一个楼盘上,配合不同楼盘推出的折扣好房秒杀、大额红包抽奖等活动,共同让利广大消费者。

据悉,“双11新房节”活动期间,

就全国范围而言,一套房子补贴给购房人最高可达140万元,福利总额达9亿元。截至11月11日,用户在贝壳平台实际领取成交现金补贴超过6000万元。在无锡,贝壳找房携手近50个热门楼盘推出贝壳特价房源或贝壳客户专属优惠,同时也有包括30000元购房津贴抽奖活动和2000元成交礼,直接降低了消费者的购房成本。

此次新房节也受到了开发企业的大力欢迎。多家知名房企负责人均表示,从10月的“全民新房节”到11月的“双11新房节”,贝壳不仅通过线上宣传和活动优惠,把楼盘信息全面展示给潜在购房者,还通过平台能力调动了无锡众多房产经纪人,对楼盘进行全面推介和客户带看,迅速提升了项目的口碑和热销度。

## 经纪人品质服务打动购房者

值得称赞的是,贝壳找房的“真服务”。如果说“真好房”是实现重量级去化的第一步,那“好服务、好体验”就是成交转化时的“临门一脚”,这个内功,贝壳找房平台链接的经纪人已经修炼19年。

贝壳拥有强大的线上线下连接和服务能力。今年年初,针对新房业务,贝壳推出了涵盖VR看房、VR带

看、在线认购等多个功能的“VR售楼部”,为购房者提供看房、选房、认购的一站式线上购房服务。线下服务方面,贝壳找房也是做到行业内的极致。前不久,为了更好地提升消费者服务体验,链家、德佑、龙宇地产、21世纪不动产、俊家房产等无锡贝壳平台上品牌门店均推出了包括真房源假一赔百,交易不成退还佣金,不吃差价,物业欠费先行垫付等安心服务承诺,让消费者购房无忧,省心安家。

贝壳表示,在买房这个每个家庭的重大决策上,从详细楼盘信息咨询、专车接送、实地带看讲解、协助成交手续等多个环节,专业品质服务和持续信任沉淀的房经纪人的价值越发凸显。数据显示,在贝壳每一单交易中,经纪人平均陪伴用户总时长1152小时。其中,每个经纪人平均线上响应客户咨询4.3次;平均线下带看2.63次,带看2.48个项目,每个带看39.8分钟,整个带看周期达34天,带看里程共52.78公里。(仙林)

