



废旧家电产品不仅存量较大,且增长趋势明显。从长远来看,废旧家电回收是个“钱景”不错的行业。由家电企业、专业回收拆解企业搭建的正规渠道回收平台,在投入这个市场后,找到了新的商机。

的确,家电的回收并非是“费力不讨好”的事情,老家电的废旧淘汰,消费者对新产品的需求,无疑为企业打开了一条新的出路。

■记者 和婷婷

更新换代快,专业回收“钱景”大

回收“正规军”打开赚钱新方式,但仍面临多种挑战



回收后待处理的废旧家电。记者 和婷婷 摄

挑战

补贴政策有限 回收企业竞争加剧

纵然废旧家电回收市场前景不可小觑,但就回收企业而言,依旧面临各种挑战。

“目前,我们和拆解企业合作的废旧家电量基本维持在100万台每年。这几年,我明显感觉到,拆解厂主要回收的废旧CRT电视的市场存量在明显减少,回收难度在增加。”说起目前的回收现状,湖南绿动资源循环有限公司总经理王浩如是感叹。

王浩告诉记者,自2012年,国家出台“四机一脑”(电视机、洗衣机、冰箱、空调和电脑的简称)的回收补贴政策之后,废旧大家电的回收达到了空前的热度。如今,随着市场的发展和时间的流逝,补贴目录中的废旧“四机一脑”份额占比最大的CRT电视和CRT显示器的市场存量越来越少。“以前,我们100万台的回收量只在湖南、江西就可以完成。但现在,我们需要扩大回收范围,甚至跑到福建、广西等地才能完成这个回收量。”

王浩告诉记者,因为消费升级和产品升级换代,其实废旧家电的市场存量并不小,但由于目前只有“四机一脑”的补贴政策,所以受利润驱使,回收企业更容易冷落其他家电。

“目前,很多小家电也已经纳入补贴目录,但是具体的拆解补贴政策和拆解标准还未出台,所以就意味着拆解它们少‘利’可图。所以回收企业自然更倾向于争夺回收‘四机一脑’。”

与此同时,受市场存量的影响,回收企业之间的竞争也在加剧。“比如我为了保证废旧家电的回收量,我跑到广西去回收,那无疑就跟广西的回收企业产生竞争。如何竞争呢?一般都是提高回收价格!这意味着回收成本就增加了,毛利润就下降了,从而又降低了回收积极性。周而复始,形成不良循环。”

市场

2020年废旧家电量将达到1.37亿台

废旧家电回收从长远来看,的确算是个“钱景”不错的香饽饽。

2009年至2012年期间的家电下乡、以旧换新政策刺激,家电需求爆发。十年转瞬即逝,目前这批家电已进入淘汰替换周期。新一轮促进消费政策将“推动家电和消费电子更新换代”提上议程。

今年1月初,国家发改委联合印发的《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》中明确提出,支持绿色、智能家电销售,促进家电产品更新换代,有条件的地方可对消费者交售旧家电并购买新家电产品给予适当补贴。

资料显示,2010年,电视机、电冰箱、洗衣机、空调、电脑等主要家电产量达5亿台,每年的理论报废量超过5000万台。目前,我国已经进入家电报废的高峰期,报废量年均增长20%,预计到2020年废旧家电存量将达到1.37亿台。

商机

“以旧换新”成经济增长新引擎

在此背景下,家电回收俨然成了香饽饽,从中衍生出的“以旧换新”更成经济增长的新引擎。

“以旧换新是顺应国家提出的提升居民品质生活的最贴近民用的产品,通过智能家居家电的升级换代,以移动互联网为纽带,对原国家家电下乡和节能补贴后的10年用户进行全面的换新服务,有巨大的用户市场。”湖南苏宁总经理窦祝平说。

数据表明,在经历了近年来的高增长之后,空调市场已逐渐从增量阶段转向存量阶段,市场竞争加剧。但是,一片低迷之中,空调“以旧换新”却展现出不错的增长势头,悄然打开了市场存量空间。

据奥维云网数据显示,8月空调电商市场零售量为172.2万台,同比增长

业内专家分析认为,这其实是家电行业发展的一个必然结果,因为家电的更新换代速度已经远远超越了家电的使用寿命。比如彩电,设计寿命通常都长达十多年,但是回头看看十年来的电视发展,已经由普通的彩电变成大屏、超大屏、高清、超高清、智能、3D电视,两三年一换已是正常情况。随着家电智能时代的到来,今后更新换代恐怕将越来越快,而待回收、拆解的旧家电必然越来越多。

据环保方面的有关专家介绍,废旧家电中含有大量可回收的有色金属、黑色金属、塑料、玻璃以及一些仍有使用价值的零部件等。据统计,平均一台冰箱可回收9千克塑料、0.6千克铝、38.6千克铁和1.4千克铜,利用这些物质可以再造45个塑料储物盒、50个易拉罐以及多个哑铃和铜条等。

不论是政策,还是家电本身上的“宝”,都让废旧家电回收蕴藏着商机。

6%;零售规模为472亿元,市场增速仅为2.3%。而苏宁大数据显示,截至8月18日,全国以旧换新总量超100万台,超70万户家庭参与以旧换新,其中空调品类以旧换新的活动转化率高达81%。

窦祝平告诉记者,自2019年3月开始推以旧换新以来,湖南苏宁共实现销售转化13538家电,收旧家电22510台。自今年2月打造了乡镇活动场景的以旧换新典型案例之后,4月在全国多个大区推广,湖南苏宁实现以旧换新家电销售业绩近200%增幅提升。

“通过换新服务,对企业的消费服务升级提供了商机,也让消费者享受了最优质的上门服务体验及新产品的及时体验,更是消除了老旧产品潜在隐患,三方受益。”窦祝平说。

尝试

多措并举 辅助收旧、转化

“目前在长沙市区,只要顾客有旧机,苏宁售后的专业师傅会上门去拖机,运行良好!在乡镇,因为距离门店路程较远,对收旧和转化都有一定的困难。”就此,湖南苏宁连锁平台总经理叶鑫建议,希望市区能够通过街道办事处、县镇通过县镇政府相关单位,通过有效方式及时通知到各家各户,集中收旧或者及时传递需求收旧的信息到公司,从而帮助针对性地高效收旧。

叶鑫告诉记者,针对收旧不专业、收旧不及时和收旧价值低三大痛点,苏宁全力打造“专业回收”机制,通过苏宁线下电器店、超市店、小店等多种业态,回收网点全面覆盖老旧小区,解决用户空调收旧过程中存在的拆机难、回收慢等问题;同时苏宁易购“店+”收旧评估系统提供了更加合理的空调旧机评估体系。

此外,为鼓励消费者安全合理地使用空调,苏宁还联合行业伙伴,结合自身渠道优势,开展空调免费义诊、免费清洗等一系列社区公益活动,同时带去老旧空调危害科普及安全使用空调小常识等活动,为社区居民带来更贴心的以旧换新服务。