



随着环保意识逐渐增强,越来越多的人开始关注老旧家电被回收之后的流向。同样的一台旧家电到了街头收购废旧家电的商贩手里和正规回收拆解企业后手里,将是两种不同的命运。

据相关数据统计,废旧家电通过正规渠道回收,实现环保拆解和再回收的比例仅占20%左右,剩下的大部分则是被不规范拆解或者是通过翻新后进入二手市场,不仅存在安全隐患,也污染了环境。

■记者 和婷婷

老家电回收后去哪儿了?“黑拆解”与“正规军”差异大 给“退役”的它们安全环保的归宿



废旧家电正在被拆解处理。 记者 和婷婷 摄

对策

解决“正规军”的自主盈利能力

就此情况,业内专家建议,在国家补贴周期长难题难以在短时间解决的背景下,解决专业回收拆解企业的自主盈利能力,既是第一步也是关键的一步。

就前端而言,企业可考虑自建回收渠道体系,加大回收力度。回收体系不健全,制约了省内很多废旧电器拆解企业的发展。如果可以自建回收体系,就可以把产业链进行一个生态的前移。一方面减少流通环节,避免黄牛党抬价,另一方面可以保证家电的品质和货源。“2009年,万容搭建了自己的废旧家电回收体系,目前已经覆盖到了乡镇一级。目前,万容一年的废旧家电拆解量在100万台左右,其中80%来源于我们自建的回收渠道。”冯亮说。

就中端而言,建议企业可以转变拆解模式,走精细化的拆解路线。“根据规定,所有进入到拆解企业的废旧家电都会被视作不可再回收利用物,拆解、破碎是唯一出路。这主要是为了避免废旧家电回收被恶意流到二手市场,从而造成环境污染和安全隐患。以及避免被一些不良企业恶意套取补贴。在此背景下,建议企业可以转变以往那种粗放式拆解的模式,进行分类地精细化拆解,从而最大可能地提升价值。”许先生说。

就后端而言,可以考虑延长自己的产业链,对拆解后的废旧家电材料进行深加工。“格林美算是深加工的翘楚。他们拆解下来的塑料通过破碎造粒比其他拆解企业至少多卖2000元一吨。而且,他们还可以对废旧家电进行贵金属的提取和再加工。当然,这对技术和资金的要求都很高。”

除此之外,业内专家表示,就政府而言,要出台能够发挥更大促进作用的政策,并拿出更多的财政补贴,增强吸引力;就消费者而言,要形成正确理性的消费观念,对废旧家电要学会舍得,让它们及时“退役”,进入到合法正规的回收渠道。

现状

家电归宿不同,产生影响不同

废弃家电不同于普通的废弃物,随意拆解会对人体和环境造成危害。露天非法拆解的过程易产生有害气体污染空气,电器中的铅、汞等重金属化学物质的泄漏则会给土地和水源造成难以恢复的破坏。长期生活在被污染的环境中,重金属等污染物在人体长期积累,会产生慢性中毒的症状,严重者则会导致癌

变甚至危害生命。

与之形成对照的是,在拥有废弃电器电子产品拆解资质的拆解工厂里,废弃电器电子产品被“吃干榨净”——玻璃、有色金属、废铁、废铜、废塑料都能得到再利用,氟利昂、荧光粉等危险废弃物会转移到有危废处置资质的企业来处置。

破局

补贴引导废旧家电流向“正规军”拆解

受到利益驱使,废旧家电流向很难达到理想化。

湖南绿动资源循环有限公司总经理王浩告诉记者,以一台19英寸废旧电脑为例,如果按报废卖的话主机可以卖30多元,显示屏可以卖十几块,但如果把它卖到二手市场去再利用,单是一个完好的显示屏就可以卖100多元。“所以,判定完拆解价值后,诸多回收个体户还是比较倾向于将废旧家电卖到二手市场去。其中,环保因素往往不在他们的考虑范围之内。”

在此背景下,中国2012年开始设立“废弃电器电子产品处理基金”,并对“四机一脑”生产商,即电视机、洗衣机、

冰箱、空调和电脑企业征收废旧电子处理基金,同时对于专业拆解企业提供补贴。在向家电生产企业征收基金时,每台家电大约要征收7元至13元,而家电拆解补贴却是每台几十元到上百元不等,进出之间差距较大。

“假设个体户自己拆解一台空调,然后把塑料、铁、铜等材料自己拆开卖废品可以卖到300元。如果拆解公司开出高于300元的价格,拆解个体就会把废旧电器卖给拆解公司。”王浩告诉记者,受人工、厂房、设备等影响,拆解企业的拆解成本自然会比个体户高。那他为什么还能提出比个体户更高的回收价格呢,因为拆解企业把拆解补贴转移到了回收环节上。

困境

拆得越多,垫得越多

与此同时,在废旧家电回收行业从业多年的业内人士许先生告诉记者,受补贴推动,目前废旧“四机一脑”流向了正规有资质的拆解企业的比例较以前有大幅度提升。

然而,经过数年的发展,原本享受政府补贴经营不错的“正规军”如今却遇到了难题:拆的废旧家电越多,企业垫资越多,运营亏损。

湖南万容科技股份有限公司(以下简称万容)海外营销经理冯亮告诉记者,现在就拆解企业而言,最大的

挑战在于国家补贴一直迟迟不到位。“就我们万容而言,目前因为补贴不到位而垫付的资金额度已经有一两个亿了。补贴不到位,就意味着拆解企业需要自己垫资。无论是回收成本,还是拆解成本,都需要强大的资金流。对此,一些拆解企业就选择融资或者贷款来缓解资金压力,但这也需要付出股份、利息等代价,一般的拆解企业不见得能够承担,而且这也等于变相提高了成本。”

影响

形成“黑拆解”繁荣的恶性循环

中华全国工商业联合会环境服务业商会去年底曾发文称,据近几年电器电子产品的国内销售量和规范企业拆解量测算,每年应征收基金约为29亿—30亿元,实际需补贴金额约为50亿—60亿元,基金池赤字逐年增大。

锅里的“粥少”,在单位拆解补贴不变的情况下,只能集体“饿肚子”延长发放周期。于是很多拥有拆解资质的企业也不愿意过多垫资,而只拆解能保住资质的量就可以了。

据悉,按照“废弃电器电子产品处理基金”的政策规定,全国先后有109家企业获得了电子废弃物拆解资格,即被划为合法拆解且可能得到补贴的“正规军”。但当前这些企业的现状是:1/3倒闭、1/3在生死线上挣扎,剩余企业勉强能正常运转。最新数据显示,目前,109家废旧电器拆解企业中有11家资格证书已失效。

“在此背景下,我们淘汰的电脑、冰箱、洗衣机就会更多地流入了环保不合格的‘黑拆解’手中。至此,一个‘粥少’—‘僧多’—‘黑拆解’繁荣的恶性循环链条正加速形成。”在废旧家电回收行业从业多年的业内人士许先生说。

T04 去向篇