

汽车拆解业三大乱象调查

编者按: 300亿元“大蛋糕”对于“饥饿”的汽车拆解行业而言, 无疑有着巨大的吸引力。但这块“蛋糕”吃起来并非那么容易, 一方面正规厂商饥肠辘辘, 另一方面非法作坊大行其道。此外, 旧车拆解的低利润与手工拆解高成本之间的矛盾, 始终遏制着这个行业的发展。

见习记者 冯尧

随着我国汽车普及时代的来临, 旧车处理已经提上日程, 汽车拆解业的幼苗已经冒头。目前, 国内汽车保有量已经超过1亿辆, 汽车拆解平均单车能实现3000元左右的回收收入。中投证券一份研报据此测算, 每年旧车拆解市场将高达300亿元。

然而这个还在发酵中的大蛋糕似乎并不是那么容易吃到。

正规公司看得到吃不到

有合法资质的二手车拆解企业门可罗雀, 黑作坊却生意兴隆到挑肥拣瘦。

根据深圳官方公布的数据, 深圳目前机动车保有量已达230万辆, 按照业内估算的7%的年报废率, 每年报废车应有16万辆左右。车辆报废处理市场不可谓不大, 可深圳唯一合法的拆车企业深圳市机动车回收有限公司却门庭冷落。

深圳市机动车回收有限公司坐落于深圳龙岗坂田。一条泥泞的道路通往该拆解厂, 途中没有任何标牌指引, 记者沿途打听许久才辗转找到该拆车厂。

面积数十亩大小的厂区中, 零星放置着报废车辆, 显得十分空旷。在厂区角落, 落满灰尘的车架叠放着, 方向盘、轮胎等各种部件散放于不同区域。拆车师傅百无聊赖地纳凉……很难让人想象, 在硕大的深圳市旧车市场中, 唯一取得回收拆解报废汽车资格的企业竟然这样萧条。

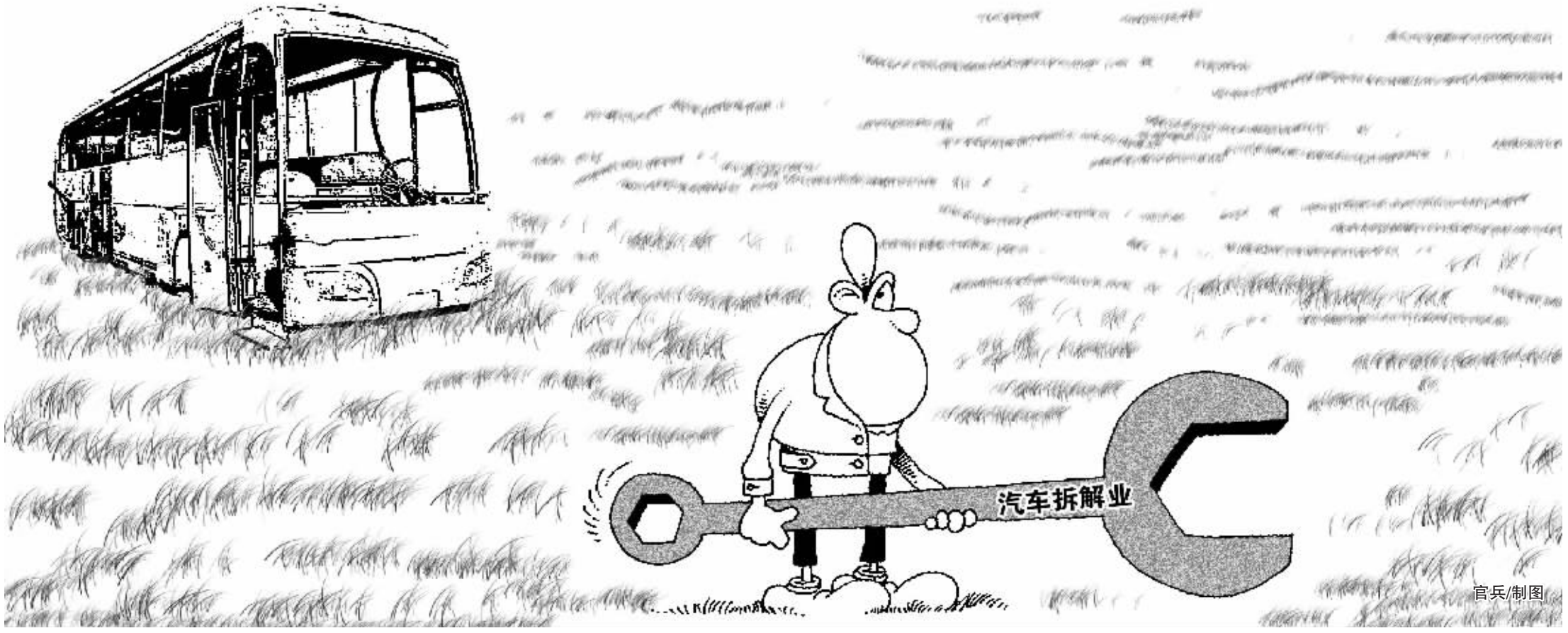
深圳市机动车回收有限公司也有过繁荣的时候。过去每个月运过来的车大概有300至400辆, 师傅都加班加点拆解, 否则场地都不够摆放。”该公司一位工作人员告诉记者, 去年汽车“以旧换新”政策红利消失后, 深圳市机动车回收有限公司业务量锐减。去年以来月拆解量大概也在100多辆左右, 好的时候会到200辆。”很明显, 这样一家深圳唯一合法的拆车企业现在饥肠辘辘。

而就在深圳市机动车回收有限公司附近, 方圆几公里范围内环伺着8个生意兴隆的废车厂。

这些拆车厂内遍地黑色机油, 被太阳炙烤得充满了油臭味。各类车辆零部件杂乱无章摆放, 有些地方甚至连下脚的空间都没有。角落层层堆放着未拆解或部分拆解的汽车, 形成2、3层楼高的“车山”。

这些车场更像是汽车零部件自选超市: 随处可见轮胎、轮圈、车架、发动机、内饰等等。在与老板交谈期间, 还有多名顾客前来询问汽车零部件的价格。面对问话, 这名老板指着远处的车山说: “你们自己去选, 或者看上哪台车的零件, 我们马上可以拆!”

值得一提的是, 在合法企业吃不饱的背景下, 这些没有拆解资质的黑作坊还在挑肥拣瘦。现在我们不收小车只收大型货车, 小车利润太薄。”一名黑作坊的老板声称。



三条暗河分流市场

正规企业的报价与“黑作坊”相比没有吸引力, 与二手车市场的报价相比, 更没有竞争力。

中国汽车流通协会常务理事贾新光告诉证券时报记者, 现在国内每年汽车报废量达到300万至400万辆, 但通过有资质的企业拆解只有不足100万辆。这意味着, 其余200万至300万辆报废汽车流入其他地方。

贾新光解释称, 目前三种地下交易途径导致拆车企业回收难, 一是部分快到报废年限的车辆被转卖到二手车市场; 二是部分车主将即将报废的机动车退出户籍, 转卖到管理薄弱地区或边远地区, 或套用假牌上路行驶; 三是不法企业非法拆解、拼装车辆。

正规企业的报价与“黑作坊”相比没有吸引力, 与二手车市场的报价相比, 更没有竞争力。具有拆解资质的企业, 无论大型货车还是小型轿车, 一律以450元/吨的价格进行回收。黑作坊的收购价则要高些, 前述黑作坊老板透露, 大车回收价格可以到每吨1000元。二手车市场价格又高出很多。以2003年的本田思迪为例, 行驶15万公里的该型车, 在二手车市场上的回收价甚至可以达到3万元。而在正规企业, 该型车最终回收价也就在2000元左右。

这些个体户收车的费用也就比正规回收多个三五百元, 但在逐利驱动下, 很多市民和机构还是会拒绝正规渠道报废。”深圳市机动车回收有限公司一位负责人无奈地表示。他称, 多数报废车辆还是流向了个体拆解户, 被进行非法拼装, 流入监管较

松的乡镇及农村市场。

显然, 目前正规汽车拆解厂所能给的收购补偿费远远达不到车主的预期值。

旧车拆解低利润时代

在专业人士眼中, 报废汽车本来可谓“一身是宝”。

报废车回收日子最好的时候大概就是2009、2010年了, 那时候单车利润至少2000元, 现在根本不可能做到这么高了。”前述深圳市机动车回收有限公司负责人称。他给记者算了一笔账, 以1995年的老丰田佳美报废车为例, 现在是按450元/吨的价格回收, 一辆车回收价2000元左右, 拆解后细分成铜、铝、钢等出售, 一台也就3000多元。

2009年到2010年的繁荣源自国家补贴政策的刺激。财政部曾在2009年调高了部分车型老旧汽车报废更新补贴标准, 以调动车主报废旧车的积极性。但遗憾的是, 该项补贴已经在2010年底暂停。

在专业人士眼中, 报废汽车本来可谓“一身是宝”。中国汽车流通协会常务理事贾新光介绍, 在成熟的拆解市场中, 汽车拆解企业有三个部分可以盈利: 首先是从“五大总成”再制造方面获利; 其次是分解材料方面获利, 材料中, 玻璃、塑料、各类金属拥有较大回收价值; 最后就是政府对汽车拆解企业的补贴。

但遗憾的是, 目前国内汽车拆解企业只有分解材料这一条路可走。而补贴政策在1年多前就暂停。利润空间最大的“五大总成”再制造也被禁止, 国务院2001年公布的《报废汽车回收管理办法》, 其中规定汽车“五大总成”, 即发动机、方向机、变速器、前后桥、车架, 只能作为废金属卖给钢铁企业做冶

炼原料。

广州汽车报废回收中心一位负责人向记者介绍, 一辆报废汽车大概有25%的车体不具有任何利用价值, 只能进行填埋处理, 余下的材质, 特别是客车车皮等都属于轻薄废钢料, 品质较差销路也不好; 另外正规的回收企业, 拆解下废钢后需要纳税, 加之企业还要产生各种管理费用, 成本比较高, 这使得目前汽车报废收购价要低于大众的心理预期值。

分解材料的利润率低一方面固然有行业自身的特质, 另一方面则是我国汽车拆解行业的精细化程度极低的结果。

记者采访过程中发现, 无论是正规拆车厂, 还是“黑作坊”, 基本上没有拆解车辆的专业器械, 报废车辆基本上靠拆车师傅手工拆解。据统计, 目前全国具有资质的汽车拆解企业不足500家, 这些企业拆解量基本在每年2000至3000辆之间。而在国外成熟市场, 平均一个拆解企业的拆解量可以达到每年6至8万辆。效率差距之大, 可想而知。

精细化程度低不仅影响企业利润, 更会导致行业恶性循环。中国物资再生协会秘书长高延莉分析称, 国内拆车靠手工, 精细化程度不够, 拆解率低, 直接影响回收利润。利润空间小, 企业就只能靠低价收车来维持利润, 然而收车价格越低, 就越难收到车, 导致整个行业陷入恶性循环。”

转型升级大势所趋

我们最期待的就是《报废汽车回收管理办法》修改能够尽快实施。

针对行业困境, 近几年政府频频出台政策, 力图整治非法拆解倒卖废车, 促进行业精细化运作。拥有更强大资金和技术的上市公司也纷纷摩拳擦掌, 势

必在争夺市场中完成转型升级。

再制造产业的发展已经提上日程。早在2008年, 国务院发布《汽车零部件再制造试点管理办法》, 公布14家再制造试点企业名单, 以推动汽车再制造产业发展。2010年7月, 《报废机动车回收拆解管理条例(征求意见稿)》公布。该意见提出汽车总成及其他零部件可被出售给再制造企业, 经再制造加工后继续销售使用, 并鼓励汽车再制造企业回收拆解企业建立长期合作关系。但直到目前, 正式条例仍没有公布的迹象。

在国家层面上, 我们最期待的就是《报废汽车回收管理办法》修改能够尽快实施。”贾新光坦言。他认为, “五大总成”再制造的“解禁”将提高汽车拆解行业的利用率, 而零部件再制造产业形成规模后, 将会加大零部件回收比例, 从而提高拆解产品回收价格。

在市场整治方面, 行政层面近来亦有动作。日前, 商务部、工业和信息化部等六部门联合下发通知, 决定于2012年9月至2013年2月, 在全国集

中开展报废汽车专项整治。此次专项整治的总体目标是, 查处非法回收拆解和倒卖报废汽车、利用报废汽车总成拼装车、驾驶报废汽车或拼装车上路行驶等违法行为, 整顿违法违规的报废汽车回收拆解企业、二手车交易市场、汽车维修企业。

种种迹象表明汽车拆解业的前景越来越明朗, 已有多家A股上市公司觊觎汽车拆解行业的前景, 而这些公司一致瞄准精细拆解市场。

天奇股份(002009)日前与德国老牌汽车拆解公司ALBA达成合作, 欲在中国汽车精细拆解市场大施拳脚。今年6月, 物产中拓(000906)亦宣布进入精细拆解行业。根据规划, 物产中拓将投资设立全资子公司作为报废汽车回收拆解项目建设运营主体, 争取通过3至5年时间, 形成一个区域性报废车回收拆解中心。

朝阳行业背后市场往往是庞大的, “我们从去年就在做汽车拆解市场的调研, 认为这两年进入这个行业, 时机是比较恰当的。”天奇股份董秘费新毅显得信心十足。

利润与精细化程度成正比 ——专访天奇股份董秘费新毅

见习记者 冯尧

天奇股份项目位于铜陵市, 公司计划拥有20万辆规模的汽车精细拆解、高效分拣设备, 达产后可实现年收入约3.5亿元, 净利润超过6000万元。尽管目前汽车拆解市场比较乱, 但这是因为行业处于初始阶段。”天奇股份董秘费新毅对证券时报记者表示, 汽车拆解属于朝阳行业, 市场潜力巨大。

证券时报记者: 公司在汽车拆解业务上的盈利模式是怎么样的?

费新毅: 在前期收车上, 我们与市场上的正规企业没有太大区别, 主要还是依靠下面收车网点, 但主要区别就在后期精细化拆解方面。

一般而言, 精细化程度越高, 利润空间就会越大。比如目前市场上, 回收一台废车大概在2000元左右, 一般企业通过手工拆解, 然后出售材料, 实现收入可能在6000-7000元左右。但通过精细化拆解, 拆解率提高到90%左右, 收入可以提高2成左右。

如果“五大总成”再制造能够实施, 出售材料所获得的金额甚至可以达到1万元。这样, 我们的利润空间就更大, 有抬高回收价格的余地, 与低端的手工拆解相比, 收车价格就会有优势。这样也解决了市场上, 回收报废车难的

问题。

证券时报记者: 一般来说一线城市汽车保有量更大, 理应市场前景更广, 为何天奇股份汽车拆解项目设在三线城市铜陵?

费新毅: 首先天奇股份此前已经深耕铜陵市, 与当地政府有较为密切的合作; 其次, 一线城市虽然汽车保有量较大, 但成本费用也会相对较高, 尤其是汽车拆解需要大面积土地资源, 一线城市土地资源较为紧张。

最重要的是, 铜陵地处江浙地带, 紧邻长三角区域。铜陵本地有色金属企业多、长三角区域钢铁企业也多。如此看来, 汽车拆解行业的下游企业比较多, 适合拆解行业发展。一般而言, 一个拆解中心辐射范围可以达到200-300公里, 再远的话, 运输成本就会高很多。

证券时报记者: 未来, 天奇股份在汽车拆解业务上规模会达到多大?

费新毅: 铜陵项目从去年开始调研, 今年着手实施。目前铜陵项目被视为是实验项目, 预计初期拆解量将达到20万辆/年。

考虑到运输成本问题, 未来将在全国区域内设立5个拆解中心。如果铜陵项目运行比较稳定, 那么这个盈利模式可以在全国复制。

■记者观察 | Observation |

汽车拆解行业需上下游联动

见习记者 冯尧

国内汽车拆解行业鱼龙混杂已是不争的事实。报废汽车理应寿终正寝, 却被拖入非法拆解企业、二手市场, 被注射“强心针”, 透支生命后重新进入市场; 抑或是通过“器官移植”强行维持生命。报废汽车经过非法途径处理后重新上路成为马路杀手, 其危害不仅仅限于行业本身。

让我们把视野拉远。首先厘清汽车拆解企业上下游关系。其上游, 即

为汽车制造商; 其下游, 为再制造企业以及材料回收企业。令人遗憾的是, 在国内, 这条产业链并未打通, 而再制造企业亦处于萌芽时期。两重因素, 导致拆解行业孤立凸显。

在国外成熟市场, 汽车生产企业与拆解企业的联动是非常重要的, 也会达到共赢的效果。在欧盟, 除了各种严格的法律规范了整个汽车回收拆解行业具体运作外, 汽车制造商亦被要求从生产过程开始, 尽力避免使用

有害物质, 制造有利于回收的汽车。

首先, 制造商承担着建立以市场为基础的回收体系责任; 第二, 制造商须对产品中的限用物质进行管理和控制; 第三, 生产汽车须兼顾可回收性设计; 除此之外, 制造商还要向社会提供拆解信息或环保要求。

此外, 在下游方面, 再制造企业无疑最为关键。在美国、日本、欧盟等发达国家, 汽车再制造已有50多年的发展历史, 形成了一套完整的产业体系。而在我国, 汽车零部件的再制造

尚处于探索阶段, 14家整车生产企业和汽车零部件再制造企业试点工作2008年才开始启动。

更令人汗颜的是, 目前, 国内禁止从拆解企业流出的“五大总成”进入再制造企业, 直接掐断这类企业利润主要来源, 再制造企业可谓“巧妇难为无米之炊”。

行政手段规范市场只是“刀柄”, 而行业全面市场化、打通上下游产业链则是“刀刃”。一把完整的利刃, 方能斩断乱象。