

以旧换新结束俩月 旧家电回收链面临断裂

随着家电“以旧换新”时代的终结，政策层面的变化带来了整个家电行业的震动。对于旧家电这条利益链未来将如何维持，有分析表示，家电“刺激消费”或该继续。

“以旧换新”期间，一些没有旧家电的消费者想出了一个“好办法”：去二手家电市场，花几十元买台破电视，然后弄到商场，最高能折现金400元。同时，大批量的废旧家电也因此流入了正规的回收渠道。然而，家电“以旧换新”政策已经结束两个多月，原有的家电回收渠道遭遇挑战，废旧家电回收链条正在悄然发生改变。



市民 买与不买的尴尬

“一台21英寸的彩电才卖80元！如果赶上年前‘以旧换新’政策的话，家里这些电视、冰箱、空调也能抵300元到400元，现在政策没有了，旧家电在市场上又卖不出好价来，只能便宜处理了。”上周，市民刘女士无奈地告诉记者，因为新房子刚装修好准备搬家，就想顺便把家里用了十几年的电视、冰箱、洗衣机换掉，可到旧家电市场一打听，才知道给家里出了大力气的“宝贝们”其实一点也不值钱。事实上，家电“以旧换新”政策正式结束后，市民家中闲置的旧家电似乎又成了“鸡肋”：低价出售给家电维修店不划算，放在家里又碍事。

还有市民表示，家中的旧家电除了当废品卖，就只能以低价出售给家电维修店，价格低不说，还让人担心旧家电回收之后的去向。针对目前旧家电回收遭遇的“寒冬”，抱着观望心态的市民不少。一位市民表示：“现在旧家电回收价格太低了，一台彩电也才百元左右，还是留家里再等等看，说不定过段时间还会有‘以旧换新’的政策。”她本想将家里的旧彩电卖给维修店，没想到今年的回收价格如此低，不舍之下只得继续将旧电视摆在家中。

拆解企业 拆与不拆的无奈

家电“以旧换新”政策的结束对于普通消费者而言，可能是家中的废旧家电没法再“卖”出一个好价钱，但对于从废旧家电里掘金的正规拆解企业而言，则可能面临“无米下炊”的窘境。

原有的“三点一线”式链条相对简单：消费者将旧家电交给指定销售企业(如家电连锁卖场)，销售企业搬回给回收企业，回收企业再转给指定的拆解企业进行环保处理。而现在，无缝对接的生产流水线已出现断层。苏宁电器相关负责人告诉记者，他们以前的工作是在消费者“以旧换新”后，把一些废旧家电拖到物流基地，然后由国家指定的中标企业进行环保处理。

整个链条中，“外来企业”根本无法介入，其中包括一些家电市场以及私人商铺，国家对中标企业的要求非常严格。“回收企业把废旧家电和家电‘以旧换新’凭证交给

我们拆解企业，我们向他们垫付运输补贴，然后国家再把补贴给我们。一般来说，一台21英寸电视机，150公里以内的给20元运输补贴，150公里以外的给30元运输补贴。”华星环保就是一家中标的拆解企业，曾经参与整个“以旧换新”的回收链条，但政策结束后，它也跟着回到了“解放前”。其相关工作人员表示，“没有‘以旧换新’政策，亏损不可避免。”以14英寸的电视机为例，市场回收价为70元，但拆解后的产出物只能卖40元，把荧光粉、线路板、玻璃等废弃物处理掉还要10元成本，算下来拆解一台电视机要亏40元。“拆解得越多，亏损越多，现在公司主要还在消化以前通过‘以旧换新’渠道回收的废旧家电，等这部分消耗完了以后，影响会逐渐显现，实在不行只能选择停工。”华星环保相关工作人员说。

回收店 收与不收的抉择

随着“以旧换新”政策的终结，二手电器回收商的日子也变得不那么好过起来。

一位二手家电回收店店主对记者表示，家电“以旧换新”政策实行的时候，他每月的收入在3000元以上，而现在连2000元都很难达到。同时，该店主表示：“由于利好政策消失，我们对商品质量的要求也变得更为严格。”以往二手家电“全单收”的情况已经发生了变化，现在但凡二手家电的质量不达标或是不能正常工作的，回收店一律拒收。

他坦言，这样做也是为了最大化地保

证商家的利益，“家电回收后，我们会将质量稍好的卖给旅店等场所，他们经过简单维修后能正常使用。这个过程中，我们将赚取其中的差价，每件利润在50元左右。那些经过筛选后无人问津的剩余品将会被卖到回收站进行拆解，每件利润在15元左右”。

当谈及其中的变化时，上述回收店店主表示，如果家电“以旧换新”政策继续实行的话，被淘汰的二手家电最终会以稍高的价格参加换新活动，而不会沦落到被回收站低价拆解的命运。那样的话，回收店获得的利润也更高一些。

下一步 “刺激消费”或该继续？

随着家电“以旧换新”时代的终结，政策层面的变化带来了整个家电行业的震动。对于旧家电这条利益链未来将如何维持，有分析表示，家电“刺激消费”或该继续。

有业内人士表示，2008年，国家陆续推出“家电下乡”、“以旧换新”、“节能惠民”空调补贴刺激消费政策，极大地释放了城乡居民的消费能力，促进了消费结构升级，促进废旧家电回收处理环保产业的发展。

从宏观方面来讲，目前，全球经济正处于欧美金融危机以来的二次探底期，导致拉动我国经济增长的“三驾马车”中的投资和出口增速放缓，加上“节能惠民”空调补

贴、“以旧换新”、“家电下乡”等三大政策相继到期或部分到期，家电企业面对市场下滑、成本压力、产能过剩的三重考验。

因此，该人士表示，今年希望国家围绕促消费、保增长的总体方向，创新性地推出家电刺激消费的新政策。但也有评论表示，在目前这样一个政策“真空期”，旧家电行业要维持生计，不能仅仅靠国家政策的风向标。就拿旧家电拆解企业来说，单凭依靠国家政策给拆解企业提供废旧家电是不够的，更多的还是需要企业自己到二手市场上去寻找货源。旧家电寻出路，不能光靠“等”。

(据《新快报》)

数字解析家电事件

▶▶1.1亿

释义：据美菱电器发布的2011年业绩报表显示，其去年实现营业收入90.04亿元，实现归属于母公司所有者的净利润10657.91万元。

点评：2011年美菱的发展势头强劲，传统的冰箱领域依然是企业利润大块，同时在空调和洗衣机领域，美菱的路走得越来越平坦和开阔。由于家电下乡今年将全面结束，美菱电器也在积极拓展产业和销售渠道，其出口的增速达到了30%之多，足以证明美菱冰箱的海外影响力。1.1亿元的利润，冰箱产业占据了25%，与去年相比，降低了近3.6个百分点，而空调的毛利率则增长了4个百分点，这表明美菱的产业多元化策略已经有了良好的市场效果，未来美菱的产品结构调整是大势所趋。

▶▶0

释义：3月21日，国家发改委上调油价每吨600元，而苏宁易购执行副总裁李斌表示，苏宁易购的“0元运费”措施暂不会有变。

点评：作为家电行业电商做得最有声色的品牌电商，苏宁易购的魄力就在于坚持走自己的路，不以物喜，不以己悲。对于油价上涨本已怨声载道的国内民众来说，苏宁易购此举无疑能够赢得许多消费者的欢迎。根据以往经验，在网购物流领域，油价涨则快递费用必涨，这几乎成了快递业不成文的规定。因此，在此时苏宁顶住运费压力，将服务摆在首位，培养了消费者的认同感，为苏宁易购未来电商领域的深耕扎土百利而无一害。

▶▶75%

释义：瑞银上周四发布报告称，苹果的利润率目前在手机厂商中处于领先，苹果的手机销量占整个行业的9%，利润却高达75%。

点评：近日苹果已经将其2013财年的iPhone销量预期上调至1.565亿部，高于此前的1.495亿部。苹果公司在全球手机市场的销售额正以不可估量的速度发展，它以9%的销售量拥有高达75%的利润占有率，让三星、LG等国际大牌手机生产商相形见绌。在下一代iPhone手机诞生之前，苹果已经远远甩掉竞争对手，独自站在行业的巅峰。

(慧聪家电网)

樱花电热水器 沐浴在安心境界

早在2000年前孔子论述“冠者五六人，童子六七人，浴乎沂，风乎舞雩，咏而归”那时起，沐浴就代表了一种理想的人生境界。让身心感受无限的舒缓，如度假一般安心无忧，才是沐浴的真谛所在。作为中国卫浴生活的主导者，樱花热水器始终在为这个理想而执着努力，创造沐浴的安心境界。

26年专业科技，引领沐浴进步

从1986年开始，26年来樱花致力热水科技，从2001年的微电脑数位式，到2003年的IMES智动记忆，到2010年的“速热增容”，不断在智

能、节能、安全上取得突出表现，多款产品赢得了专业奖项。2011年樱花电热水器更荣获“中国驰名商标”。

79系列电热水器 打开“速热增容”新体验

樱花79系列电热水器，加热管从常规1根增至3根，在节能速热模式时快速加热1/4吨水，省电又省钱。如选用“多人沐浴”模式，一次加热水量可达内胆容量的8倍*，即使全家人连续洗澡也不用等，高效又节能。同时配备的智动欧姆龙防漏电科技，以及内胆包用5年，让沐浴畅快安心。

永久免费安检，沐浴享受安心

早在1986年，樱花就实行了热水器“永久免费安检”服务，至今已逾26年。每年6-8月的“安检季”，樱花都会免费上门安检，让消费者的沐浴安心无忧。

更舒适节能的科技，更安全的体验，理想的沐浴，就是樱花电热水器创造的安心境界。

服务热线：0379-63502725

*数据源于樱花专业研发中心。
*以樱花电热水器6079测试样机，当环境温度高于25℃，内胆水温加热到75℃，以常压沐浴器热水40℃，5L/Min出水，可实现多至6倍增容。

