

环保政策提升行业门槛 电废处理企业强者更强

5月14日,包括中石油、中石化在内的多家央企因环保数据弄虚作假被环保部点名并处罚。15日,国务院大力取消和下放行政审批项目,但却留了环保核查这一关键“后手”,可以预见,环保行业将因此明显受益。5月22日,2013电子电器产品回收处理技术及生产者责任延伸制度国际会议将在北京召开,届时,环保部与商务部官员及行业协会领导将出席会议并讲话。电子垃圾回收行业是否迎来新规划新政策,值得关注。

◎记者 覃秘 秦菲菲 ◎编辑 全泽源

行业门槛逐步提高

据悉,为完善再生资源回收体系建设,商务部已经先后确定了第三批再生资源回收体系建设试点。今年商务部办公厅则下发了通知,把“争取财税政策、开展重点品种回收模式试点、组织开展宣传等方面,深入推进再生资源回收体系建设”列为今年的工作重点。

商务部还提出,要积极培育回收龙头企业,并于今年上半年发布实施《再生资源回收体系建设中长期规划(2012-2020)》。

国家环保部作为废弃电器电子产品处理企业资质的主管部门,一再重申加强废弃电器电子产品处理企业的管理。业内人士表示,随着政策的完善及优势企业的出现,废弃电器电子产品处理企业资质将要求更加严格。各地区处理企业的数量均进行了总量控制,新企业将很难进入废弃电器电子产品处理行业。行业门槛将因此提高,龙头企业将强者恒强。

“很多人问我,政府投环保是不是真的有力,我说,是真的,我们做环保的企业能切切实实体会到。”深圳格林美董事长许开华告诉本报记者,“对这个行业,我是真的看好,公司能发展到今天,也是因为我们一直坚持这个信念。”

企业盈利模式逐渐清晰

5月22日,由中国家用电器研究院主办的2013电子电器产品回收处理技术及生产者责任延伸制度国际会议将在北京召开,会议还将发布中国废弃电器电子产品回收处理行业白皮书。届时,相关政府部门国内外企业、行业协会、业界专家等共同探讨废弃电器电子产品的回收处理及资源综合利用的法制建设、国内外管理和技术的发展,以及利益相关方参与体制建设的可行性和激励机制等话题。

据主办方透露,海尔、海信、格力、长虹、联想、TCL、苹果、三星、松下、日立、尼康等生产企业,华新绿源、东江环保、格林美、上海金桥等等拆解处理企业都将参会。

“大家都这么积极,一是体现企业的社会责任,二是因为有钱赚了。”一家拟参会企业的负责人向本报记者介绍,受益于国家对拆解企业的补贴政策,整个产业链的各个环节都已经能找到利润,行业也因此迎来了快速发展。

国家的补贴政策是指《废弃电器电子产品处理基金征收使用管理办法》,2012年5月21日获国务院批准,于同年7月1日开始实施。该基金对电器电子产品生产者每台征收一定的费用,并补贴给处理企业。目前的标准是,对生产者(包括进口)每台电视机征收13元,对处理企业每台电视机补贴85元。电冰箱、洗衣机、空调和电脑也都有相应标准。这无疑是改变电子废弃物处理行业的一个标志性事件。

“市场是个很奇怪的东西,有了这85元钱的补贴,他会自动在产业链各环节中进行分配。”一家拆解企业的负责人告诉记者,一个直接后果是给回收企业加价,以前一台电视机只要30元的,现在加价20元到50元,这样的一个好处是,受到旧换新政策冲击后已经歇业、刚刚准备回来重操旧业的游击队干不下去了,因为他们的回收价格和正规企业相比已不再有优势。

“虽然那种简单的作坊式拆解还有,但我们可以说,在有正规拆解企业的地方,这种小作坊已经很难生存下去,因为他赚不到钱。另一方面,能拿到补贴的企业,也有了一定的盈利。”前述负责人介绍,以一台电视机为例,85元的补贴足以支付回收、运输、拆解的全部成本,拆下来的东西卖出去就是利润。

向下游延伸各展其能

来自基金的补贴虽然让拆解企业有了一定的利润,但仅仅依靠这些补贴的利润肯定不高,本报记者采访多家拆解企业,单纯的回收拆解毛利率仅在10%以下。这也是一个正常状态,毕竟补贴在一定程度上有公益的性质。

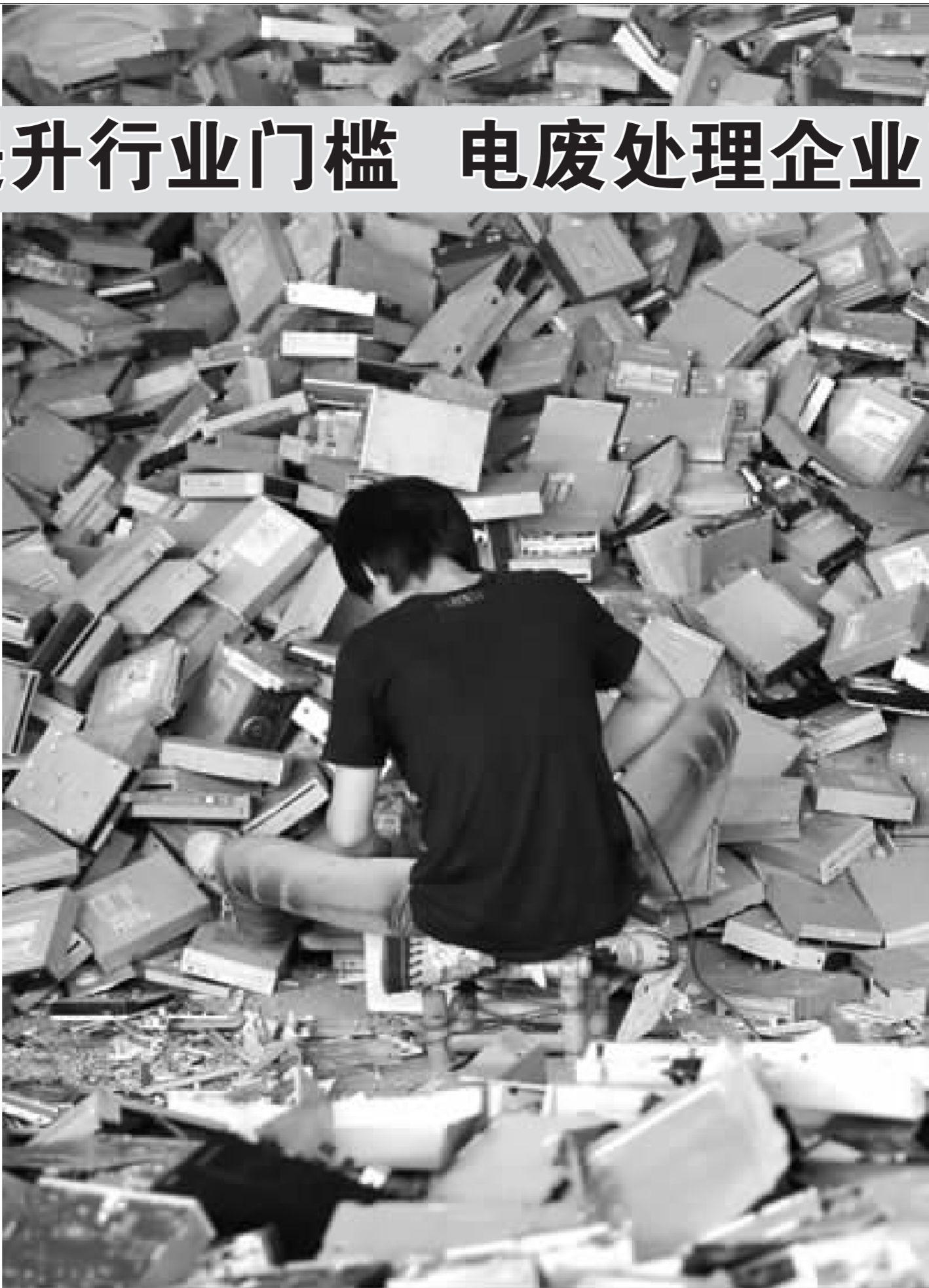
要想获得更多的利润,那就得靠本事,把拆解来的东西以更高的价格卖出去。欧美等发达国家的案例也一再证明,电子废弃物的回收处理是件相当专业的事情,简单的回收分解只是解决了环保问题,进一步的深度加工利用,才能实现价值的提升,那儿藏着环保企业的绝大部分利润。

格林美无疑是其中的佼佼者,借助在镍粉、钴粉生产方面的优势,即使在有色金属价格大幅下跌的2012年,公司的毛利率仍达到25.82%,另外公司一直在布局回收更多的稀有金属、稀贵金属、稀土元素和稀散金属,目前已经投产了国内第一条电路板回收线,提取电路板中的黄金白银。

怡球资源则在再生铝方面有所专攻。由于市场铝价的持续下跌,公司利润也受到严重侵蚀,但和其他铝业公司相比仍有较强的优势,另外公司正在加速扩充产能,随着马来西亚募投项目的逐步建成,公司的产能将在目前的规模上翻一番。

随着回收拆解企业的增多,给这些企业提供装备也成为一件大生意,华宏科技的市场定位正在此处。现阶段,全国各地的综合性循环经济产业园遍地开花,同时公司已经具备的报废汽车处理设备成套供货能力。

借鉴海外循环企业的经验,下游的拓展发展到一定程度将会反哺上游行业,这些专业企业的出现及快速扩张,也将给整个行业的发展提供新的动力。



专注废钢利用大型设备 华宏科技静候政策东风

◎记者 施浩 ◎编辑 阮奇

在环保压力日益增大的背景下,随着废钢加工行业的兴起,汽车报废和拆解标准的进一步明确,作为细分市场的龙头企业,华宏科技目前要做的就是进一步“甩开”竞争对手。

华宏科技的主营业务是金属再生资源加工设备制造,下游主要包括废钢加工以及报废汽车拆解两大领域,公司主要产品包括金属打包设备、金属剪切设备、废钢破碎生产线等,主要服务于回收处理和分类加工两大环节。根据公司规划,生活垃圾综合利用装备也是公司未来产品的重要方向之一。

废钢利用大势所趋

“传统工业的炼钢都是使用铁矿石的高炉炼钢,今后随着环保要求的提升,废钢的利用程度将越来越高。另一方面,由于我国工业化起步比较晚,目前废钢的规模也并不高,这个也制约了以废钢为材料的钢厂产量。但是从趋势上看,废钢利用的空间很大。”公司人士对记者如此表示。

一组数据或许可以印证该人士的乐观,研究显示,每利用1万吨废钢,能够产出

8000吨钢,节约铁矿石1.7万吨,节能折合标煤0.4万吨,同时能够减排76%的废水和约3万吨的固废,其节能、环保效果非常明显。但是,我国的废钢利用率非常低,一定程度上导致我国铁矿石对外依存度畸高。

政府似乎已看到这种紧迫性。根据《废钢铁产业“十二五”发展规划建议》,到2015年,年加工配送能力20-100万吨的大型废钢加工配送中心要从目前的20家左右增加到100家。而根据《废钢铁行业准入条件》,未来大型化、自动化设备将是市场的主流,预计市场容量在100-150亿元。公司以废钢破碎线为代表的大型设备属于典型的进口替代产品,毛利率在40%以上,且占据国内30%市场份额,成为公司业绩增长的有力支撑。

“大型化设备具有较高的技术门槛,虽然市场都是通过招标方式的市场化定价,但是由于供应商不多,我们得以维持较高的毛利。”上述人士告诉记者。目前,公司的综合毛利率基本上维持在20%上方。

“城市矿山”有待开发

由于报废汽车是废钢的重要来源,

同时带有大量具有回收利用价值的物质,被业内称为“城市矿山”。作为“采掘人”,报废汽车拆解行业的盈利来源主要以报废钢材销售和旧零部件翻新再利用为主。

有乐观分析人士指出,我国将迎来汽车报废的高峰期。东兴证券的研报指出,按照一个国家年报废车辆数通常是其汽车保有量的6-7%来计算,我国2015年报废汽车将达到900-1050万辆,2020年将达到1200-1400万辆,相比目前前年报废300多万辆的水平,我国即将进入报废汽车的高峰期。国内报废汽车拆解将是一个千亿级的广阔市场,制约我国报废汽车拆解行业发展的市场障碍也在逐渐破除。

从国内情况来看,相比于近年来汽车的热销,报废汽车拆解处理行业却处于初级阶段。“我国汽车保有量的大幅上升是近十年的事情,所以汽车报废的规模不大,而且主要都是许多地下工厂的手工拆解,这对行业形成了制约”。在上述人士看来,汽车拆解行业要迎来大发展,除了汽车保有量的因素外,行业进入门槛、强制报废制度等政策的制定与落实也必不可少。

两大扩建项目“撑腰” 怡球资源瞄上行业“老大”

◎记者 李小兵 ◎见习编辑 华笑丛

怡球资源最吸引人的地方,是在未来3-5年内将再生铝年产能由目前的32万吨增加至76.14万吨。因为这意味着,届时公司将成为行业内规模最大的企业。

这看起来恰逢好时机。“公司再生铝的原料来源主要是报废汽车和报废家电等。”怡球资源有关人士称。而来自家电行业的信息是,中国每年将有500万台电视机、400万台电冰箱以及600万台洗衣机要报废,此外,还会有500万台电脑和上千万部手机进入淘汰期。“这个市场非常大。”家电行业分析师表示。而且,2015年,国内将迎来第一次汽车报废高峰,预计届时报废汽车量将首次超1000万辆/年,而汽车行业是旧废铝的最重要来源。

“近年来,公司积极开发国内采购渠道,国内采购量逐步提高。”昨日,公司证券部人士表示。据悉,公司已经计划在国内逐步建立自身的原材料采购系统,先期计划在江苏和浙江等地建立原材料采购基地,

后逐步向华北以及中部地区扩展。更大的契机是,随着家电以旧换新政策的结束、废弃电器电子产品处理企业资质管理方法和基金征收补贴管理方法的实施,行业进入门槛已经提高。“这对公司来说是非常有利的。”怡球资源表示。相对家电以旧换新政策中对指定拆解企业的要求,废弃电器电子产品处理企业资质要求更加严格,各地根据相关政策对废弃电器电子产品处理企业的数量均进行了总量控制。

“公司在生产技术、节能、降耗以及环保方面,在行业内有明显优势。”怡球资源称。数据显示,公司的金属综合回收率指标为92%,高于行业平均水平的88%。“对于一个低毛利的行业来说,金属综合回收率是决定公司收益的重要因素。”分析师对该数据作出解读。

诱人的是,随着生产加工技术的提高,再生铝的应用也在“升级”:目前,发达国家80%的再生铝应用于汽车工业,甚至能够生产高强度、大规模的满足航空航天和军事领域应用的再生铝合金。“但目前,公司的产

品还不能达到航空航天和军事领域应用的水平。”公司人士称,其产品主要供应给汽车、电子电器、五金等领域的客户,同时,公司是多家世界知名汽车生产商、电器和电子生产企业及其在中国的合资或独资企业的供应商,如本田、丰田、三菱、飞利浦、盖茨传动、德尔福、博世、松下电器等等。

2013年,公司确立的销售目标为35.6万吨,总销售额为55.48亿元,预计同比分别增长782%、459%。而公司产能的增长则将依靠两个项目:马来西亚怡球“年产2188万吨的再生铝合金锭扩建项目”;募投项目“异地扩建年产27.36万吨废铝循环再生铸造铝合金锭的项目”。这两个项目建成投产后,怡球资源总产能将达到76.14万吨/年。

分析师表示,今年第三季度,马来西亚扩建项目将有7.5万吨产能可以建设完成。但是,公司募投项目“异地扩建废铝循环再生铸造铝合金锭27.36万吨/年项目”,因原计划用地面积偏小,建设期出现延迟,公司将建设完成时间由2015年底调整至2016年底。

格林美

拆解业务今年有望翻番 核心技术契合3D打印

◎记者 覃秘 ◎编辑 全泽源

作为国内电子垃圾处理的龙头企业,格林美有两个基地入选了国家第一批废弃电器电子产品基金补贴名单。记者近日走访了公司的荆门基地,工人正“三班倒”地满负荷生产,据公司介绍,由于补贴基金彻底厘清了产业链关系,目前原材料已不是问题,预计今年拆解量有望翻番,达到260多万台。

此外,公司的优势在镍粉和钴粉的加工技术,公司称,这种金属粉末的加工技术门槛相当高,也是未来3D打印材料的关键制备技术。

今年满负荷生产

格林美主营本为钴、镍等稀有金属的提取和深加工,此前公司原料来源主要为工业废料和旧电池,目前已扩大到电视机、洗衣机、冰箱等多种电器,产品也增加了铜、钨、白银和黄金等,同时对拆解的废旧塑料进行加工生产塑木型材。

在荆门基地,记者实地参观了公司的仓库及各条生产线,见证了一台电视机被完全分离成塑料、铁、铝、铜的全过程,富含镍和钨的电子枪以及含稀土的荧光粉也被单独回收。一名现场工人告诉记者,今年以来一直在满负荷生产,比较忙,每月工资可以达到3000多元。据了解,在湖北荆门这个地级市,3000元的月薪很有竞争力。

公司现场负责人告诉本报记者,目前电视机拆解生产线每天的拆解量在3000台左右,每月接近10万台,“因为每台都会有国家补助,拆解要做到绝对的规范。”该负责人介绍,如果全部放开产能,每天拆个5000台都没有问题,但出于规范化考虑,公司一直有意放慢节奏,工人提议的按台计酬也被拒绝。据公司介绍,格林美江西基地的日拆解量要略高于荆门基地。

拆解量大增的一个背景是国家稳定的补贴。根据《废弃电器电子产品处理基金征收使用管理办法》,对处理企业的基金补贴标准为:电视机每台85元,电冰箱每台80元,洗衣机35元,房间空调器35元,微型计算机85元。在这个补贴基础上,公司的拆解业务在为下游提供原材料的同时,还略有了一点利润。

前述公司负责人给记者算了一笔账,以一台电视机为例,目前公司的收购价在60-65元,加上运输和拆解成本,也就在80-85元。“从回收到拆完,补贴基金基本可以承担这个成本,相当于我们免费拿到了原材料,以后的部分就是利润。”

深加工让公司多赚

赚多赚少就看后续深加工的本事。“譬如塑料,如果单独卖废塑料,大约3000元钱一吨,但加工成塑木型材,就可以卖到6000多元一吨,效益就体现出来了。”公司的优势在镍粉和钴粉的加工技术,其中镍粉是目前国内唯一的生产厂家,目前大部分产品销售给了开拓。据公司介绍,这种金属粉末的加工技术门槛相当高,也是未来3D打印材料的关键制备技术。

另外,2012年年底公司从线路板中提取稀贵金属的生产线正式投产,开始从电路板中提取金、银。这是国内目前唯一的一条线路板回收生产线,设计产能为年回收黄金2吨,白银18吨。据券商研究员介绍,随着电子技术的发展,现在电路板的含金量已越来越高,部分手机电路板的黄金含量已经高达千分之三,但由于电路板的数量毕竟有限,而回收生产线的投资成本又相当高,有一定的垄断属性。

在建好这些生产线之后,公司目前正大手笔布局废旧家电的回收基地。“我们的核心战略,就是稀有、稀贵、稀土和稀散金属的提取以及深加工,各个地方建设基地都是为了回收原材料,最终形成一种梯级开发的模式。”据介绍,目前公司已经投产的江西基地和河南基地,都是在进行初步回收之后将最后的精华部分运到湖北荆门,提取金、银、镍、钴等核心产品。

“公司目前的盈利模式已经非常成熟,一是家电回收拆解这块非常稳定,为公司提供了充足的免费的原材料,在目前有色金属价格低迷的情况下,仍能保证公司的盈利,一旦有色价格有所反弹,由于公司的成本更加容易控制,公司的业绩弹性要比传统矿山更高。”有分析师如此表示。