



Karen Fierst是美国事故车维修领域的知名人士,曾任职于美国汽车零部件认证协会(CAPA)。Karen女士自1998年成立KerenOr Consultants公司以来,为美国及其他海外客户提供了广泛的汽车后市场咨询服务,为客户建立行业关系提供了有力的指导和帮助。目前,她担任美国车身理事会(NABC)理事,是美国汽车服务协会(ASA)、美国汽车后市场行业协会(AAIA)、美国事故车维修专家学会(SCRS)、行业妇女组织(WIN)的成员,也是美国事故车行业会议(CIC)的联席会委员。

Karen女士在其职业生涯中获得过各种荣誉和奖励,其中阿克苏诺贝尔公司授予的“行业最具影响力女士”称号尤为珍贵。她编著、撰写的文章发表于行业内众多知名出版物。作为研究咨询顾问,她为2012年国际事故车高峰论坛撰写的《中国事故车维修及后市场的发展机会》一文,已发表在我刊2012年第10、11期上。她也是知名的演讲者,在全球多个行业会议及高峰论坛,包括国际事故车行业高峰论坛(IBIS)、法兰克福展等场合,发表演说。

KerenOr Consultants公司为事故车维修行业的相关领域及政府机构、律师事务所、软件公司及行业出版物提供各类咨询服务,致力于为美国本土与外资企业间的战略规划、市场研究分析、公共关系、公开政策、结盟合作、项目管理以及跨文化间的交流与沟通,其客户资源来自于美国、英国、中国台湾、中国大陆、以色列等。

了解美国汽车零部件回收业(上)

◆文/美国KerenOr咨询公司 Karen Fierst ◆译/本刊记者 冯永忠

前言

当北京《汽车维修与保养》杂志社约我写关于汽车零部件回收的稿件时,我的思绪回到了2005年的中国之行。那是我第二次去中国,却是第一次参观汽车修理厂,进行市场调研。我记得看到一辆几乎完全压碎的出租车,极可能是大众桑塔纳轿车。我问同行人员为什么会这样,被告知车辆行驶里程超过200,000km,因为发动机的排放问题,车辆已经报废。关于排放污染物的超标,我不知道各种车辆是否安装了三元催化转换器。上世纪70年代中期以来,三元催化转换器在美国汽车市场是一项必备的配置,空气污染问题在北京已经很明显。我不明白的是汽车维修时为什么没有回收使用某些车身零部件和机械零部件。中方人员告诉我修理车辆时使用二手零部件是非法的,谈话到此结束。

现在回想起来,我认识到2005年中国的私人汽车市场还处于起步阶段,虽然新兴的汽车制造业在快速发展,汽车维修行业却相对滞后,今天仍然如此。另外,我不知道废金属的价格,从经济角度看可能是一个更好的投资,当时比回收废旧汽车零部件的价格高。然而,今天的汽车数量快速增长,汽车会发生许多事故,汽车维修业和保险业也在不断发展,更换汽车公司新的零部件是非

常昂贵的。所以,也许现在是关注可回收零部件的时机,看看从美国市场的模式中,是否可以学到中国发展的任何经验。

背景

在准备写这篇专栏时,我采访了一些汽车零部件回收行业的专家,其中包括业内资深人士Herb Lieberman先生,目前他是行业与LKQ公司的联络人。LKQ公司是碰撞维修行业最大的非保险上市公司之一,销售汽车售后市场新件、回收、再制造的零部件。加入LKQ公司之前,Lieberman先生在加州拥有一个先进的大型汽车零部件解体厂,他家四代一直从事汽车解体/回收行业,他自己是一位55岁汽车零部件回收人。从时间的角度,介绍了在这个行业的家庭成员对汽车零部件回收业的整体发展所起的作用。下面是Lieberman先生如何按代划分曾在回收业工作的家庭成员。

废品回收商: 20世纪20年代初,Herb的祖父开始在芝加哥用马车回收废品,他和合伙人收集各种废料,其中包括老式拖拉机的零部件。把废品卖给可以使用的人,同时按值销售废金属,他们可以很好地生活。

汽车废品清理商: Herb的父亲在加州从事这项业务。废品的来源是买来的旧汽

车,有些人来到厂里拆解汽车零部件,用来修理自己的汽车,但多数金属被当作废品卖。

汽车解体厂业主: 1957年,Herb进入家族企业,他没兴趣收集和出售废旧金属。然而,他对卖二手汽车零部件非常感兴趣。他注册了汽车解体厂进行原始的拆卸自助服务。人们来到解体厂,拆卸自己汽车上的零部件。该业务主要集中在约十年以上的旧车。最终他开始购买拍卖的比較新的汽车,卖给个人自己修车的车主和汽车修理厂。

汽车零部件回收商: Herb想要他的儿子成为一个汽车零部件回收商。今天的回收运作比他们过去复杂得多。回收零部件比过去被更广泛地接受,虽然行业仍然有一些形象问题。

听了Lieberman先生对美国废品解体回收业的介绍,随着时间的推移,该行业已经在内部管理、外部理念和市场需求等领域发生演变,本专栏将会探讨这些变化。

利益

今天美国的环境问题非常时尚。虽然不是每个人都坚持严格的回收行为,很常见一个家庭的每个人坚持回收纸、塑料包装袋以及使用过的金属和塑料物品。这毫不奇

怪,从严格的环境角度讲,术语“汽车回收零部件”具有正能量。不仅如此,也可以说成“汽车废品零部件”甚至是“汽车二手零部件”。汽车回收零部件的概念已经在广大公众和法律法规界之间得到认可,并得到了行业协会汽车回收商协会(ARA)几十年的大力推动。

据ARA网站www.a-r-a.org介绍,汽车回收商协会成立于1943年,ARA将自己定义为“一个代表高效拆卸并再利用汽车零部件的行业,并对不再修理的汽车进行无害化处理。”

ARA作为行业立法和监管的看门狗,在保证汽车回收的利益时,需要非常强势的地位,在其网站上表明该协会非常重视行业的环境友好。

ARA的目标是通过各种服务和方案,并通过汽车回收保护未来的环境,进一步提高汽车回收业所起作用的公众意识,培养汽车消费者使用高品质低成本替换件的行业

价值理念。ARA鼓励积极的环境管理方案,协助会员厂家使用适当的管理技术,用于处理汽车产生的液体和固体废料。

汽车回收对保护自然资源起到至关重要的作用。除了保护自然资源,汽车回收在减少空气和水污染,以及固体废物的产生具有重要作用,并最大限度地减少对稀缺的汽车填埋场的需求。

每年大约有95%的报废车辆要进行回收处理。这些车辆的回收可以节省约8500万桶原油,这些原油可以用于制造新的或更换的零部件。通过回收可再制造的核心零部件,汽车零部件再制造业还可以实现能源和资源的保护。

在处理解体汽车产生的废料时,汽车回收商必须严格遵守当地和国家法规。现在一个典型的回收业务是正确排出有害的可回收液体。许多个体汽车回收商也制定了自己的独特方案,进一步降低有害物质对企业和社区的潜在影响。

汽车回收商对经济来说是一个非常宝贵的资源,有时很难找到旧机动车的更换零部件。

ARA并没有夸大其地位。除了保护环境,回收汽车零部件有真正的经济利益。不管是回收件、后市场新件还是再制造件,使用替换件有助于降低保费,减少事故车全损车辆的数量。

今天的美国,汽车是第二大投资消费,消费者买车绝大多数要贷款。虽然新车贷款的典型年限为3~5年,长期贷款也可能长达6~7年正变得越来越普遍。这点很重要,因为汽车发生碰撞后,很多人还欠汽车款。如果汽车评估为全损,他们从保险公司收到的钱不够购买一辆新车。因此,很可能事故车的车主还没有还清汽车贷款,汽车消费者会有经济损失。避免全损可以保护汽车消费者、汽车修理厂和保险公司的经济利益。

汽车零部件回收业的演变和分销渠道

根据几十年的经验,LKQ公司的Lieberman先生从长远的角度解释一些演

变的变化。他解释说上世纪60年代发明的承载式车身对回收商销售零部件有显著的影响。在发明承载式车身之前,回收件的主要卖点是汽车前端作为一个整体拆开,容易拆卸和更换零部件。承载式车身的汽车没有车架,车辆上有更多的焊接及螺栓连接件。这就使零部件适合回收,影响汽车零部件的修理与更换。

此外,发动机罩下的机械和技术改变增加了汽车前端的价值。事故汽车的前端碰撞更频繁地视为全损,因为维修费用超过车辆的价值。因此回收高品质发动机和变速器的需求增大。现在每次评估时,机械零部件对回收商来说最有利可图。

业内人士评估表明美国每年有大约1100万辆汽车发生碰撞,今天全国各地大约6000个运营复杂的各种规模的汽车解体厂出售回收的汽车零部件。多数汽车解体厂都是单厂址经营。然而在过去15年,一些解体厂已经合作营销、库存管理和网络销售。

根据Lieberman先生的介绍,今天的汽车零部件回收业分成几部分。超过8年的车辆最常由经营自助服务的公司通过拍卖购买,个人可以进入汽车解体厂拆卸他们想要的零部件。对于一些较新的车型,回收商有库存,并销售给汽车碰撞修理厂、再制造和个体修理厂,这些公司的主要兴趣是碰撞零部件。还有一些较新的车型,像重型卡车的回收商一样,汽车解体厂只卖车辆的某些零部件,回收商专门经营机械零部件。

运营新式汽车解体厂投资大而复杂。回收商必须保持现在高需求零部件的库存,还需要对未来很多年有需求的零部件投资。变速器和发动机是回收商的核心业务。当他们了解体车辆时,发动机或变速器可能会库存五六年才有人购买。更先进的回收商使用解体厂管理系统,帮助他们计算并更好地管理短期和长期的库存。

Stacy Bartnik女士是汽车碰撞业的资深人士,2013年开始在汽车回收业工作,Bartnik女士说“运营一个优质的回收件业务需要有开阔的眼界。”Bartnik女士在碰

AKEMI / 雅科美® 德国原装

原子喷灰 ——欧洲高端涂装的秘密

- 表面细腻、易于研磨、无沙眼
- 完美修复、不留痕迹、高端涂装的秘密



适用于大面积、浅凹陷的修补,
可数倍提高涂装效率

德国AKEMI/雅科美中国办事处

北京雅科美商贸有限责任公司
电话: 010-87794952/4752/4392
传真: 010-87794805
网址: www.akemi.com.cn



撞业工作了30年,并在行业多个部门工作。Bartnik女士解释说先进的管理技术最近已经演变,可以帮助汽车解体厂确定车辆的基础信息,如汽车的销售历史和购买成本。由于一些人最近来自该行业的碰撞汽车维修厂,她很惊讶这些人离开解体厂时,在相同的条件下,回收商确保车身修理厂这样的终端用户能收到他们要买的零部件。

根据Bartnik女士的介绍,从车辆上平均拆卸12个零部件。当把车开到解体厂时,回收商尽可能多地拆解零部件,剩余的粉碎为废料。当回收商在拍卖会上买了车时,大多数回收商首先拆卸可以尽快售出的零部

件,根据汽车解体厂场地的的大小,他们可能先把车辆在解体厂放60~100天,再拆卸剩余的零部件,之后粉碎残留的零部件。究其原因,在车辆上保存剩余零部件的条件比货架上好。通常回收商关注旧件价格,在价格较高时出售。

那么回收商在哪里得到汽车零部件呢?通常情况下,保险公司将汽车评估为全损时,将按汽车碰撞之前的市场价值支付给保单持有人,保险人再把事故车送到拍卖公司。通常多数拍卖公司不自己购买车辆,但根据销售价格,作为保险公司代理人收取一定的手续费。美国的汽车拍卖公司也购买轻

微损坏或完好的二手车、退租和老化的政府和车队车辆以及警方和金融机构收回的车辆。

既有当地和国家的拍卖公司,又有诸如eBay等互联网的拍卖公司。这些车辆不仅销往回收商,也销往再制造商和二手车经销商。过去十年,有关拍卖汽车越来越多地满足国外需求的争议已经升级。在美国拍卖的许多汽车装入集装箱,船运到海外,增加了国内回收零部件资源减少的担忧,也有人担心国外事故车的再制造可能没有安全保证,并可能作为完好的二手车销售。(未完待续)M

汽车维修与保养

沟通维修技巧 分享管理心得 传播行业信息 搭建交流平台

www.motorchina.com

关注微信, 订阅优惠

即日起至2014年8月15日止, 订阅2014年全年并扫描微信二维码加关注的, 120元/年;
 订阅2014年下半年(7-12期)并扫描微信二维码加关注的, 60元/半年。
 凡参与活动者, 关注微信并留下姓名, 即可享受优惠。

欢迎订阅2014年杂志

邮发代号: 82-275

杂志定价: 12元/期; 全年144元

以下两种订阅杂志的方式均可:

1. 全国各地邮局均可订阅,
2. 邮局汇款至本杂志社。

汇款地址: 北京市海淀区复兴路65号 电信实业大厦907室(100036)

收款人: 北京《汽车维修与保养》杂志社(请在汇款单"附言栏"注明订阅的年份、期数及联系电话)

注: 本杂志采用平邮寄送, 如果您的邮寄地址不能保证正常收信, 建议采用挂号投递方式, 每期需另加挂号费3元。订购合订本, 仅限汇款至本杂志社。

杂志订阅热线: 010-68278457 广告咨询热线: 010-68274623 发行QQ群: 201439375

淘宝网: <http://motorchina.taobao.com>或搜索店铺“汽车维修与保养”

2013年合订本: 120元
 2012年合订本: 100元
 2011年合订本: 100元
 2010年合订本: 90元

扫描二维码
 加好友
 加关注
 收藏店铺
 更多惊喜等待您

官方微信平台



淘宝店铺



官方微博

