小家电进入存量时代 企业盈利分化加剧

本报记者 蒋翰林 深圳报道

2022年上半年,小家电行业承接 2021年的态势,未能有明显起色。奥维云网数据显示,2022上半年,厨房小家电零售额同比下降4.9%,零售量同比下降13.2%。

市场降温的同时,小家电企业的业绩也加剧分化。《中国经营报》记者留意到,从上半年业绩来

看,一方面像九阳股份有限公司(002242.SZ,以下简称"九阳股份")、苏泊尔集团有限公司(002032.SZ,以下简称"苏泊尔")这样的传统小家电企业业绩增长放缓;另一方面,以外销为主的广东新宝电器股份有限公司(002705.SZ,以下简称"新宝股份"),以及以线上销售为主的小熊电器股份有限公司(002959.SZ,

以下简称"小熊电器"),规模和营收增长则更加明显。

多位受访的业内专家向记者表示,传统小家电市场趋于饱和,新冠肺炎疫情期间激发的需求已逐渐回调,高基数以及高成本下难以持续高增长,小家电应着重于挖掘消费者需求,做出差异化创新,满足消费者个性化需求。

业绩增长放缓

市场进入冷静周期下,小家电 企业上半年业绩表现喜忧参 半,分化进一步加剧。

在某二手交易平台小家电这一热门品类下,不少破壁机、豆浆机、养生壶等厨房小家电正在低价转卖。2020年疫情以来,居家生活刺激了人们对小家电的需求,但如今,小家电似乎陷入到负增长的困局中。

奥维云网数据显示,上半年厨房小家电零售额共计263.8亿元,同比下降4.9%;零售量11136万台,同比下降13.2%。实际上,今年小家电市场的表现已经略有好转,零售额跌幅仅4.9%,相较于去年同期14.1%的下跌幅度已收窄,但仍未能改变量额双降的局面。

据艾媒咨询数据,小家电市场规模从2016年的620亿元增长到2021年的1557亿元。但近两年增速减缓,尤其在2020年,更是出现了大幅下滑。

市场进入冷静周期下,小家电企业上半年业绩表现喜忧参半,分化进一步加剧。从营收来看,苏泊尔以百亿元规模领跑,新宝股份、科沃斯则紧随其后,在60亿元规模以上;九阳股份和莱克电气则在50亿元规模附近冲击;小熊电器、爱仕达等则在20亿元、10亿元不同区间。

但不论是苏泊尔、九阳两家传 统头部企业,还是小熊电器这样体



消费者对小家电产品的青睐度在增加,各种品牌为迎合消费者,在设计方面推陈出新,小家电市场也越来越饱和。 本报资料/图

量较小的玩家,均呈现出增长放缓的态势。

苏泊尔上半年营业收入约为103.24亿元,同比下降1.05%,归属于上市公司净利润约为9.33亿元,同比增长7.77%。而2021年同期,苏泊尔营收、净利润均有两位数的同比增速。

九阳股份则在上半年录得营收、净利同比双降。其营业收入约为47.10亿元,同比下滑0.7%,归属于上市公司净利润约为3.45亿元,同比下滑23.27%。

"创意小家电第一股"小熊电器 上半年业绩营业收入约为18.48亿 元,同比增长13.15%,归属于上市公司净利润约为1.47亿元,同比增长6.65%。而在2020年疫情时,其营收达到36.6亿元,同比增长36.16%。2021年小幅下跌1.46%至36.06亿元。

对于小家电市场降温的原因,产业观察家、钉科技创始人丁少将分析认为,一是因为前两年疫情原因导致宅经济爆发,高基数下今年的增长幅度必然下降;另外,厨房小家电正逐渐趋于饱和,新品类创新乏力;此外,直播带货这样的新营销方式热度已逐渐趋弱。

外销逆势增长

平台数据显示,近3个月国产智能小家电在海外的出货量增长达150%。

记者留意到,在全球疫情的 背景下,同时布局国内和海外市 场成为小家电企业营收规模稳定 增长的利器。

8月31日,中国跨境出口B2C平台速卖通发布2022年下半年"国货出海六大趋势",包括国产平板电脑、智能小家电、创意养宠、户外运动、车库经济、家用新能源。其中,平台数据显示,近3个月国产智能小家电在海外的出货量增长达150%。

实际上,A股厨房小家电上 市公司布局境外业务的占比差异 较大。小熊电器、九阳股份和苏 泊尔的境外收入占比最多不足三 成,面向 C端用户,业绩主要受国 内小家电市场影响。而像新宝股份、浙江比依电器股份有限公司(603215.SH,以下简称"比依股份")的境外收入占比超过七成。

新宝股份半年报显示,公司目前主要业务是西式小家电的出口销售,同时大力开拓国内品牌业务,实现海外营销和国内品牌均衡发展。上半年,公司实现营业收入71.26亿元,同比增长7.26%,其营收七成多为海外销售,国内、海外两大市场上半年营收分别增长5.81%和12.27%;归属于上市公司股东的净利润4.86亿元,同比增长54.72%。

今年2月上市的比依股份, 作为小家电行业空气炸锅概念 股,主业包括空气炸锅、空气烤箱两大业务。其半年报显示,其外销收入占比将近八成,归属于上市公司股东的净利润增长43.46%,报告称主要为本期毛利率上升及汇率变动收益所致。

招股书显示,比依股份模式主要是代工,目前外销客户主要集中在北美、欧洲、南美,包括Philips/飞利浦、NEWELL/纽威品牌等,这些代工客户销量占比在八成以上。但其自主品牌"BIYI 比依"在加热类厨房小家电领域知名度低,自主品牌业务收入占主营业务收入的比例尚不足5%,与苏泊尔、九阳等知名企业有明显的差距。

存量市场需靠创新激活

业内人士表示,以往拼销量、拼价格已经行不通,提高品质和口碑成为小家电企业亟待解决的问题。

小家电是指除彩电、空调、冰箱、洗衣机之外,体积较小、功率较低且便于携带的家电产品,主要包括厨房小家电、个人护理类小家电、家居小家电等。近年来,小家电领域明显涌现出许多新兴品牌,竞争越发激烈。

国金证券认为,自去年起,小家电市场萎缩主要是由于2020年小家电的繁荣吸引众多品牌人局,长尾市场趋于同质化竞争。奥维云网数据显示,2020年小家电零售品牌数量明显攀升,但2021年在竞争环境激烈以及原材料压力下,市场亦出清部分中长尾品牌。

前瞻产业研究院数据显示, 2021年,由于原材料价格上涨、宅经济减弱、上年市场规模基数较大等原因,中国小家电行业整体市场规模增速仅为0.99%,市场规模达到1017亿元。 该机构预测,未来,家居小家 电、个护小家电细分市场有望进 一步快速发展,引领小家电行业 规模取得突破增长。据该机构测 算,2027年,中国小家电行业市 场规模约为1611亿元。

与冰箱、空调等白电企业相比,小家电的产业链较为简单,技术门槛不高。丁少将表示,以往拼销量、拼价格的竞争模式已经行不通。目前小家电企业产品和品牌良莠不齐,行业的技术创新、场景创新方面也相对较弱,品牌同质化严重,集中度有待提高。如何提高产品技术和质量,构筑高品质、好口碑的护城河,成为小家电企业亟待解决的问题。

武汉大学客座研究员唐大 杰分析指出,小家电行业与大家 电行业其实不在一个赛道上,行 业差异很大。小家电应着重于 挖掘消费者需求,不断创新,满 足消费者个性化需求。他认为,小家电就是满足消费者的"小"要求。比如煮蛋器,这个产品的市场总量是千万级的,到一家公司可能只有百万级的份额,这个"大厂"绝对不会做。小家电就是这样的边缘市场,量少利润率高。

丁少将同样表示,小家电企业一方面需要加强技术创新,另一方面要尽量围绕特定场景、特定目标人群做产品。小家电行业要加强基于真实生活场景的差异化创新,同时赋予功能之外的品牌文化内涵,打造和引领新型生活方式。

从小熊电器的研发来看,其近年来已开始加大研发投入,2018年至2020年,公司研发费用占营业收入的比重从2.32%增至2.88%。截至2022年6月,公司研发投入金额为6355万元,同比增长5.67%。

利好政策频出 头部房企成西安楼市"压舱石"

本报记者 王金龙 西安报道

"金九银十"曾经是房地产开发商最为期盼的时间节点,然而,今年的楼市却遇到了楼市调整大周期。

对此,中秋节期间,多地楼市开展促销活动。如西安采取打折、送物业费、精装包等方式进行促销,青岛购房折扣、送车位、送金条、教职工购房享专属补贴等,北京推出特价房源等。

事实上,除了楼市促销之外,各地还纷纷出台利好政策激活市场。《中国经营报》记者注意到,近期,西安就推出"西安青年人才驿站"计划,只要是研究生以上学历的就可以申请加入西安青年人才驿站,入站后就可以获得西安市购房指标,不需要社保、纳税、户口。

"自2022年以来,随着全国楼市大调整,西安楼市也相应地作出了调整,例如5月28日开始实施的'以组换购'政策,就对西安楼市健康发展起到了积极作用。"西安某房企负责人向记者表示,房地产不仅牵扯到经济发展,还涉及民生,西安的房价相对于其他一线城市中并不高,因此,"稳"是西安楼市的主基调。

利好政策频出

"西安是中国高校密度和受高等教育人数最多的城市,在全国具有重要地位,是我国五大教育、科研中心之一,每年研究生毕业的学生有数万人。如果这些研究生一毕业就能拥有在西安购房的资格,不仅对房地产市场是一种利好,对于西安的人才储备也是有益的。"西北大学一副教授向记者表示,适当地放开高学历人才购房资格,有利于城市建设与发展。

其实,西安此次对研究生以

上学历的人才"零门槛"购房,不仅仅可以留住西安当地高学历人群,甚至还可以吸引其他城市的高学历人群落户西安。于2021年研究生毕业的王亮(化名)向记者表示,自己毕业之后,本想定居西安,但是由于没有西安户口以及社保,所以不能在西安购房。此次西安购房政策调整之后,自己将考虑在西安买房,同时也将工作迁至西安。

事实上,在楼市大环境的变化 之下,西安楼市也进行了多次微 调。其中影响较大的一次为今年 5月28日的调整,被业内称之为 "5·28楼市新政"。

5月28日,西安市住房和城乡建设局、西安市金融工作局等四部门联合印发《关于调整商品住房交易政策有关问题的通知》,放松了对房地产市场的限购限售政策,同时降低了首次申请住房公积金贷款的首付比例,提高了公积金贷款额度。

"5·28楼市新政的确缓解了 西安楼市下行的速度,但是下行 的趋势并没有改变,因为全国楼市都在往下走,只不过看谁走的稳而已。"上述房企负责人向记者表示,相对于其他一线城市,西安房价基数小,因此房价下行的空间也小。

中指研究院发布的数据证实了上述房企负责人的判断。今年1~8月,西安商品住宅成交面积为543.3万平方米,同比下降14.3%;商品住宅成交套数为40096套,同比下降18.4%。其中,8月份,西安商品住宅成交面积

为87.13 万平方米,同比下降 14.5%;商品住宅成交套数为6509 套,同比下降13.44%。

另外,西安楼市调整随着全国楼市的变化,也在持续更新。继5·28楼市新政之后,西安又实施了"以租换购"的政策,即在限购区内,自愿申请将存量住房纳入保障性租赁住房,住房被纳入保障性租赁住房管理并正式签订租赁合同后,出租人家庭可在限购区域获得新增购买一套住房的资格。

摘地以头部房企为主

随着商品房成交面积的下降, 土地供应市场也在悄然发生变化, 过去那种百轮竞价甚至"熔断"的 场景已经一去不复返。

"既然房子卖得慢了,当然拿地的人也就少了。"西安当地一家房产平台公司高管袁斌(化名)向记者表示,虽然西安房价相对于郑州等城市降幅较小,但是如同其他城市一样,购房者意愿并不强烈,观望者众,人市者寡。因此,作为地产商而

言,优先消化库存房以及未开发的地块,其次,才考虑是否继续拿地。

以西安为例,8月份,其主城区 成交住宅用地7宗,商服用地1宗, 成交价格虽有溢价,但溢价幅度均 不大;西咸新区则成交住宅用地13 宗,商服用地17宗,值得注意的是, 西咸新区的地块均以底价成交。

记者梳理这些摘地的公司发现,西安主城区的大多以头部房企为主,例如有保利、中铁建、华润、

金茂等全国知名房企,很少见到中小企业拿地。至于西咸新区的地 块则大多被地方平台公司摘得。

"其实,西安的这种拿地形式,只是全国土拍市场的一个缩影罢了,这与当前的楼市大环境有关。"一位业内人士向记者表示,以某公司为例,在业内号称百亿房企,但是在西安却因为挪用监管资金、延期交房等行为,屡次被监管部门点名,而该公司手里又有大量的摘得

土地待开发。这样的企业,在西安并不是个例,像它们根本不可能拿地,只要能将手里的土地按期开发就已经不错了。

另外,该人士还透露,政府在 集中供地之前,除了对市场调研之 外,还要征求地产商的意见,以此 保证挂拍地块不至于流拍。

除此之外,采访中多位房企高 管向记者坦言,相对于去年同期, 今年西安土拍市场要理性得多,大 家拿地均是提前设定了底线,只要超过底线,则选择放弃,不会再出现那种势在必得的情形。相应供应地块也少了很多限制,例如,挂牌土地不再对保障房或者公租房的配比有要求。

因此,房企高管人士认为,以 西安目前的房价以及市场,对于刚 需购房者来说是机会,对那些资金 链良好的房企来说也是拿地的好 时机。

释放理性购房需求

近年来,为落实中央支持合理住房需求的政策导向,全国各地都因城施策,不断推出一些创新性政策,放松调控政策的同时,释放潜在合理的刚需及改善需求。

作为新一线城市,西安的房价相对于成都、郑州等城市并不算太高,因此,在遇到楼市大调整之时, 其价格也没有多少泡沫可挤。不过,在多项利好政策的刺激之下, 却给那些刚需以及改善型购房者带来了机会。 同时,随着国家对房地产市场加强监管,那些"延期房""烂尾楼"或将彻底告别市场。记者注意到,今年7月份以来,国家层面就多次召开会议强调要稳定房地产市场,中央多部委还通过专项借款的方式为"保交楼"提供资金支持。

9月14日,中宣部举行"中国 这十年"系列主题新闻发布会,住 建部副部长姜万荣介绍新时代住 房和城乡建设事业高质量发展举 措和成效有关情况。他指出"这 十年,是我国房地产业发展速度最快、房地产市场规范程度不断提高的十年,人民群众居住条件显著改善",同时,在回答"下一步,在促进房地产市场平稳健康发展,特别是涉及保交楼方面还有什么考虑?"时强调,要健全两个体系,一个是住房保障体系,这两者缺一不可。

关于保交楼,记者注意到,在 8月份,住建部曾会同财政部、人 民银行等有关部门出台了专门措 施,以政策性银行专项借款的方式,支持有需要的城市推进已售逾期难交付的住宅项目建设交付,目前专项工作正在紧张有序地进行当中。

对应的地方层面,多地也出台了"保交楼"相关举措。近日,郑州就与国开行签订了3000亿元协议,其中1600亿元用于棚改贷款,促进全市安置房全面复工,"保交楼"相关资金正在落位,有助于修复市场信心。

西安市则由住建局等五部门

联合发布了《关于防范商品房延期交房增量问题工作措施》,对于商品房预售资金,要求包括定金、首付款、购房贷款及其他形式的全部房款,应全部直接存入专用监管账户进行监管,开发企业不得直接收取或另设账户收存购房人的购房款。

西安的头部房企也将"保交楼"作为提升品牌影响力的重要手段。据不完全统计,截至目前,西安总共有14个房企,超过30个楼盘完成预期交付。