

国内小家电加速全球征程 出海寻新增长点

本报记者 陈靖斌 广州报道

上半年，A股22家小家电上市公司实现营收543.22亿元，业绩表现亮眼。这一优异成绩与小家电企业的出海战略密不可分，同时也为未来的业绩增长奠定了

出海推动小家电业绩增长

虽然国内家电市场面临“需求不振、价格承压”的低迷环境，但出口市场成为行业少数的增长亮点，被视为打破困局的关键。

随着2024年A股上市公司半年度“成绩单”揭晓，《中国经营报》记者发现，家用电器行业上市公司的经营指标显示出积极变化的趋势。

相关数据显示，家用电器行业上市公司上半年营业收入超过8300亿元，同比增长近5.9%；净利润超过618亿元，同比增长超6.5%。虽然国内家电市场面临“需求不振、价格承压”的低迷环境，但出口市场成为行业少数的增长亮点，被视为打破困局的关键。

小家电企业也因出口而业绩显著改善。深圳市北鼎晶辉科技股份有限公司(以下简称“北鼎股份”)2024年上半年实现营收3.22亿元，同比增长0.22%；归母净利润为3191.76万元，同比下滑15.19%。2024年上半年，特别是二季度，北鼎股份的自主品牌国内收入止住了下滑趋势，而海外业务和代工业务收入则持续增长趋势，使得整体收入小幅增长。

北鼎股份相关负责人表示，自2023年起，“北鼎BUYDEEM”自主品牌海外业务从以直营为主、分销为辅的模式，全面转型为以分销为主、直营为辅的全球多渠道拓展模式。尽管这种调整在渠道和运营模式上对收入结构产生了一定影响，但整体费用得到显著优化。北鼎股份通过经营模式的转变，加快了与各国渠道商和代理商的合作，在北美、日本、俄罗斯等地区取得了实质性订单。

坚实的基础。

近年来，中国家电出口实现快速增长，不仅在数量上不断攀升，质量也有显著提升。凭借高性价比和新技术应用，中国家电企业在国际市场获得广泛认可。海关总署的最新数据显示，今年

前7个月，包括电扇、洗衣机、吸尘器、微波炉、液晶电视在内的家电品类累计出口额达4091.9亿元，同比增长18.1%，远超全国出口整体增速11.4个百分点。2023年3月到2024年7月，中国家电出口已经连续17个月实现同比

正增长。

小家电行业也同样受益于这股出海热潮。同花顺iFind数据显示，2021年，小家电上市公司整体实现营收1046.35亿元，2022年这一数字为1045.78亿元，2023年进一步增长至1090.11亿元。



北鼎股份旗下北鼎BUYDEEM国产小家电连锁店。

本报资料室/图

北鼎股份相关负责人补充道：“在实现从0到1的突破后，我们现阶段的重点是如何在现有渠道提高经营效率。若在未能有效验证效率的情况下贸然扩大，可能会在战略复制的可持续性上遇到挑战。因此，品牌出海的下一步不是急于扩展国家范围，而是先巩固已取得进展的市场，再横向拓展更多区域和国家。”

同样因出口获益的深圳市倍轻松科技股份有限公司(以下简称“倍轻松”)也实现了稳步增长。2024年上半年，倍轻松实现营收6.035亿元，同比增长0.69%；归母净利润为2613.40万元，同比扭亏为盈。倍轻松的海外业务表现尤为出色，营收达到3273.59万元，同比增长21.51%。

倍轻松相关负责人介绍，公司逐步优化海外布局，专注于强化ToB业务，重建ToC团队，发展新核心竞争力。针对美国、中东和东亚地区，公司实施了重点突破。在线上渠道，倍轻松成功入驻亚马逊、美国独立站、东南亚的虾皮和LAZADA等高速增长的海电商平台，充分利用电子商务的便捷性和覆盖面；在线下渠道，公司在东南亚和美国区域也取得良好进展，进一步扩大了销售规模并增强了品牌市场影响力。

广东新宝电器股份有限公司(以下简称“新宝股份”)的表现同样亮眼。根据其2024年半年度报告，公司实现营业收入约77.23亿元，同比增长21.53%；归母净利润为4.42亿元，同比增长11.95%。

新宝股份在投资者关系活动中透露，受益于产品品类扩充和海外小家电市场需求的恢复，公司外销表现突出，尤其是家居电器品类，2024年上半年销售额同比增长约40%。从目前的订单情况来看，预计三季度海外市场将继续保持良好趋势，预计2024年整体海外销售的景气度较为理想。

在海外业务方面，小熊电器股份有限公司(以下简称“小熊电器”)的品牌出海较为成熟，主要市场集中在东南亚。出口品类与中国本土销售品类相似，尤其是电饭煲、电炖锅等刚需产品表现良好。公司已在东南亚的越南、印尼等地进行考察，为未来海外建厂做前期准备。

中国家电全球“圈粉”

事实上，小家电企业正通过品类扩展来满足海外市场的需求。

从满足基本需求的传统大家电到创新型小家电，中国家电产业正大步迈向全球市场，并不断赢得国际消费者的青睐。

中国机电产品进出口商会数据显示，2024年上半年，中国家电(白电)全球累计出口额达到648.1亿美元，同比增长13.4%。今年以来，我国家电产品的月度出口额屡创新高，自3月起连续4个月突破百亿美元大关。

在监测的六大家电品类中，2024年上半年不仅大家电出口表现乐观，厨卫电器、生活电器、环境电器和个人护理电器的多数产品出口量增速也均超过20%。这显示出小家电产品在海外市场的强劲增长势头。

资深产业经济观察家梁振鹏表示，未来小家电企业的业绩增长将主要得益于品类扩充和海外市场需求的恢复。

“为了持续推动业绩增长，企业可以考虑开发新的细分市场和产品线，以更好地满足不同地区消费者的差异化需求。同时，通过技术创新和产品升级，提升产品质量和竞争力，从而进一步拓展海外市场。尤其要关注新兴市场和发展中国家的潜力，这些地区的市场增长速度较快，潜力巨大。此外，要加强研发和设计能力，开发具有差异化竞争优势的新产品，也将有助于提升海外业务的盈利水平。”梁振鹏指出。

知名战略定位专家詹军豪向记者表示：“小家电企业的出海战略对业绩增长的主要贡献在于市场空间的扩展。随着国内市场竞争的加剧，许多小家电企业将目光投向了海外市场，以寻求新的增长点。海外市场不仅为企业提供了更广阔的空间，还带来全新的消费群体和更高的销售潜力。”

詹军豪认为，随着全球化进程的加速，小家电企业通过品类扩展和迎合海外市场需求的复苏，确实

能够进一步推动业绩增长。

“未来，这些企业可以深耕细分市场，研发符合当地文化和生活习惯的新产品，以差异化吸引消费者。此外，品牌建设和数字化转型也是关键，通过社交媒体营销和电商平台直接触达消费者，增强用户黏性。在市场适应方面，企业应加大研发投入，密切关注全球趋势，快速响应市场变化，推出创新性产品和服务。”詹军豪补充道。

事实上，小家电企业正通过品类扩展来满足海外市场的需求。北鼎股份相关负责人表示，公司持续通过拓展品类和完善现有品类的SKU来丰富产品矩阵。例如，近期公司发布了创新型IH多功能分体电饭煲，可拆卸分体设计使其既可作为电饭煲使用，亦可作为多功能电磁炉使用。

“在未来一段时间内，我们将把巩固蒸炖锅和养生壶等传统优势品类的市场地位作为首要任务，加快这些品类中SKU的迭代和渠道覆盖。同时，也会重点关注如不粘锅这类相对较新但已被市场认可的品类，进一步丰富细分市场线和拓宽渠道，培育和发掘新的北鼎优势品类。”该负责人表示。

倍轻松相关负责人也提到，公司多年来致力于通过创新研发满足不同用户群体的健康需求，特别是在智能便携按摩器的驱动、控制、传感、交互、物联及大数据等前沿技术领域。公司已经成功推出一系列智能便携按摩器产品。

“接下来，公司将密切关注市场动态，定期评估消费者需求和市场变化对产品品类和业务模式的影响。通过持续的技术和产品创新、用户洞察以及供应链优化等措施，公司将及时调整产品和服务策略，以确保能够满足市场不断变化的需求，为消费者提供更优质的使用体验。”倍轻松相关负责人表示。

广深楼市：推行“购房即交房、交证” 拿地要求住宅现售

本报记者 陈婷 赵毅 广州报道

楼市进入“金九银十”传统销售旺季之际，市场各方动作频频。

近日，广州市不动产登记中心披露《关于推行广州市新建商品房“购房即交房、交证”工作的通知》(以下简称《通知》)，对于广州市范围内的新建商品房，购房人交齐房款，满足交房条件和过户条件的，可以一并办理交房和不动产登记手续，实现“购房即交房、交证”。

“办证难”“办证慢”曾是诸多购房者入手新房的顾虑，如今这一环节正在被加速疏通。据自然资源部方面披露，截至2024年2月底，全国累计2000多个县市实施“交地、交房即交证”改革。

《中国经营报》记者拨打广州12345政府服务热线通过工作人员了解到，此次广州出台的“购房即交房、交证”政策仅涉及不动产登记服务，暂不涉及住建层面，也就是说，与楼盘竣工验收尚无直接关联。事实上，相比“证到手”，仍有不少购房者表示，希望有关部门能出台更多保证房屋顺利交付不烂尾的相关政策。

值得注意的是，部分城市正在土地出让阶段作出探索。9月4日，深圳公共资源交易中心挂牌出让A219-0080地块，要求宗地内的普通商品住房需全部实行现房销售，且意向竞买人须承诺提供“交房即发证”服务。这是深圳近年来首宗要求所开发住宅全部现房销售的居住用地。

破解“办证难”

不动产登记涉及千家万户。《通知》显示，为贯彻落实优化营商环境相关部署要求，进一步优化“交房即交证”工作模式，切实保障“去库存”“保交房”“防烂尾”工作实施，更好方便企业群众购房办证，广州市规划和自然资源局、广州市住房和城乡建设局、国家税务总局广州市税务局联合发文推行广州市新建商品房“购房即交房、交证”工作。

具体而言，对于已办理首次登记的新建商品房，自2024年8月26

土地端调整

同是在土地出让阶段，深圳的做法更进一步。9月4日，深圳市规划和自然资源局委托深圳公共资源交易中心挂牌出让A219-0080地块，该地块位于宝安区航城街道、福永街道，土地用途为“二类居住用地+公园绿地+交通用地”，土地面积约18.16万平方米(其中居住用地面积约9.87万平方米)，建筑面积约29万平方米，挂牌起始价为66.65亿元，将于10月8日进行拍卖。

出让条件显示，上述地块出让

冲刺“金九银十”

眼下，楼市已进入“金九银十”阶段。不论是广州推行“购房即交房、交证”，还是深圳土地出让要求住宅现售，这些举措都与新房市场直接相关。

克而瑞提供的数据显示，近五年(2019年至2023年)广州楼市“金九银十”期间商品住宅的成交套数分别为12933套、21231套、13476套、11426套、12960套，其中2020年的成交套数最高，突破2万套。但在供应端，近三年广州商品住宅供应套数持续减少，去

日起，买卖双方购房网签后可在线申办增量房转移登记，缴纳相关税费、登记费后，经资料核验通过的直接核发不动产权证书；对于未办理首次登记的新建商品房，在2024年10月底推进对于完成竣工验收、满足交房条件但未办理首次登记的房屋，买卖双方购房网签时可同步在线申办预售商品房预告登记，无须缴纳相关税费、登记费，经资料核验通过的直接核发不动产预告登记证明。

记者获悉，办理流程包括购买

按照“价高者得”的原则确定竞得人，住宅部分为普通商品住房，且需全部实行现房销售，意向竞买人须在申请确认竞买资格时提供《关于“交房即发证”的承诺函》，承诺提供“交房即发证”服务，确保购房人在收房的同时即具备申请领取不动产权属证书的条件。

记者从A219-0080地块规划设计要点表获悉，该地块新建规定建筑面积约29万平方米，其中，住宅建筑面积约27.25万平方米，若按照套均面积为90平方米计算，预

年“金九银十”期间仅供应1万套房出头，较2021年同期减少约60%。据克而瑞不完全统计，今年9月至10月，预计广州全市有13个新盘入市，主要集中在南沙区、黄埔区、增城区、花都区、海珠区和越秀区。

据克而瑞监测，今年前8个月，广州商品房合计网签面积609.12万平方米，同比下降19%；成交金额1922.42亿元，同比下降21%，仅优于2020年同期。8月，广州商品住宅供应面积40.87万平方米，环

比增长15%；成交面积47.92万平方米，环比下降29%。二手房市场方面，据广州市房地产中介协会统计，8月，广州全市二手住宅网签8872套，网签面积88.28万平方米，环比分别下降11.58%、12.8%。

一位不愿具名的全国性开发商相关负责人对记者表示，7、8月份作为楼市传统淡季，广州房企推盘持更谨慎的态度。不少开发商已在9月释放新一轮购房优惠，渴望共同提升“金九银十”的市场活跃度。

计该地块将供应不少于3000套现房住宅。

事实上，深圳在去年8月曾挂牌出让首宗“竞现房销售建筑面积”地块——宝安区新安街道A001-0212地块。根据公告，该宗土地规定住宅部分面积约为7.1万平方米，现房销售最高限制建筑面积约为3.56万平方米，即约为整体住宅部分的一半。这是深圳第一次在住宅用地竞拍阶段采取“竞现房销售建筑面积”的方式，而以往的土地出让规则仅涉及竞

地、竞自持的租赁住房建筑面积、竞自持的保障型租赁住房建筑面积等。

记者注意到，深圳是全国较早试点“现房销售”的城市之一。2016年，深圳推出首宗现房销售试点地块——龙华A816-0060号地块，要求在该地块上建设的商业、住宅等建筑物不能进行预售，而必须在竣工并取得不动产权证书后，以现房形式对外销售。据不完全统计，2016年至2020年，杭州、南京、苏州、中山、成都等地先后作出

今年以来，广州持续推进不动产登记服务相关工作。3月27日，广州市规划和自然资源局挂牌出让一批居住用地，要求竞买人须承诺配合履行“交房即发证”服务模式，确保购房人在收房的同时即具备申请领取不动产权属证书的条件。这是广州首次将“交房即发证”承诺同时写入土地出让公告及出让合同中。

“交房即发证”指购房者在收房的同时，拿到对应的房屋不动产权证书。广州市规划和自然资源局有关

负责人表示，相比以往房产办证模式，“交房即发证”将有力督促开发企业认真履行和落实商品房建设、交付等各环节工作，进一步规范广州房地产市场秩序，既提升市民便利度和获得感，也提高企业信誉，实现市场、政府、市民三方共赢。

4月26日，上述要求竞买人承诺“交房即发证”地块之一——天河区大观路以东、奥体路以北AT1003009地块由越秀地产以总价约14.55亿元(底价)竞得，折合楼面价47488元/平方米。

尝试，在土地端设置现房销售相关条件。

今年8月，住房和城乡建设部有关负责人在回答加快构建房地产发展新模式相关提问时公开表示：“有力有序推进现房销售，指导地方选择新的房地产开发项目，在土地出让时就约定实行现房销售，结合实践制定配套政策。”根据华泰证券研报，过去三年，现房占商品住宅销售面积的比重从2021年的10.4%提升至2023年的18.7%。

套，环比下降3%，同比增长15.4%。新房市场呈现持续小幅下滑态势，但相对去年同期，其交易量有一定增幅。

深圳市住房和城乡建设局提供的数据显示，8月末，深圳新房住宅可售房源50500套，住宅去化周期延长至22.2个月；非住宅可售套数为29868套，去化周期缩短至58.1个月。根据深圳中原研究中心统计，9月，深圳全市有13个楼盘计划入市，分别位于宝安区、南山区、福田区、龙华区、龙岗区和坪山区。