

再等等还是赶紧买？家电行业涨价潮“满月”追踪

中经记者 杨让晨 张家振 上海报道

自今年4月起,海尔、松下、海信等多个头部家电品牌宣布旗下产品涨价。一个月过去了,现在是入手家电的好时机,还是应该再等等?

日前,《中国经营报》记者在上海走访多个家电品牌销售门店了解到,部分家电产品终端售价存在涨价情况,但在国补补贴政策对冲下,消费者对价格的敏感度有所削弱。

上海市长宁区一家海尔冰箱门店的销售人员告诉记者,目前,店内在售产品较4月份确有涨价,涨价的主要原因是原材料价格上涨,“涨了几百块”。另有一位松下品牌销售人员向记者表示,店内空调产品价格也在4月初确实更便宜,但目前只是“调回原价”,并非涨价。

多个家电品类集体涨价

今年前4月,彩电、冰箱、空调、洗衣机、油烟机和燃气灶等大家电产品价格均在上涨。

进入4月份以来,已有多品类的家电产品迎来价格上涨。

记者日前在走访中发现,终端销售门店确实存在产品涨价的情况。以冰箱为例,海尔智家旗下一款零嵌全变温五门一级能效冰箱容积约为500L,售价约8000元。现场销售人员告诉记者,该款产品价格已在4月份后已较之前上涨了几百元,主要原因是原材料价格上涨。

除冰箱外,空调价格也有调整。以松下1.5匹、一级能效,拥有变频冷暖、自清洁等功能的挂机空调为例,售价约为9300元。松下某门店销售人员告诉记者,在今年4月初,该品牌曾推出降价优惠活动,目前价格已经“回调”,但不能称之为涨价。

实际上,自2026年以来,多个品类的家电产品销售价格均在上涨。据奥维云网数据,今年前4月,彩电、冰箱、空调、洗衣机、油烟机和燃气灶等大家电产品价格均在上涨。其中,油烟机、彩电、冰箱的线上价格涨幅分别为19.72%、17.43%

非涨价。

事实上,国内家电产品终端售价曾经历多轮涨价。奥维云网(AVC)大家电事业部副总经理杨超告诉记者,2025年第四季度,家电行业已有过一轮涨价。延宕已久的中东地区局势,是否成为国内家电市场当前涨价的主要影响因素之一?对此,杨超向记者表示,中东地区局势对家电涨价的影响有限,更多体现在包括铜在内的金属价格上涨以及当前家电市场面临的竞争形势。

“目前,包括成本端在内的变化,给家电企业带来的压力不小。为了进一步提升利润空间,家电企业可能会在产品价值层面继续加码。”在杨超看来,为产品附加一系列新技术、新功能,或将是未来导致家电产品涨价的主因。

和9.86%。

家电产品终端售价“回调”主要出于哪些考虑?松下中国方面在回复记者采访时表示,对于相关情况,事业部内部还处在研讨阶段,不便作出回复。就产品涨价原因,影响等问题,记者采访海尔智家方面,但截至发稿尚未收到回复。

不过,受国补影响,多款家电产品价格上涨对市场终端的影响有限。在走访过程中,多位销售人员表示,目前,卖场正推出“五一”假期优惠活动,叠加国补政策,现在也能以较为优惠的价格入手家电产品。

以松下的一款售价约5800元的空调为例,据现场销售人员介绍,在享受国补优惠后,该款空调售价已降至5000元以下。此外,上海市国补目前并不需要摇号或抢券,在线上销售网点和线上电商平台都可以直接领取使用。海尔冰箱某门店销售人员也向记者表示,售价约9000元的冰箱在综合享受国补和商场优惠后价格可以降至7000元以下。

原材料价格上涨影响几何?

铜在空调核心原材料中的成本占比为22%—25%,并在冰箱、洗衣机电机、冷凝器、连接管等核心部件中大量使用。铜价上涨传导至下游的零部件厂商,导致相关核心部件价格随之上涨。

据了解,国内家电产品此轮涨价背后,存在多重因素扰动。

原材料价格上涨是影响家电产品价格上涨的主要因素之一。相关数据显示,截至今年4月底,国内现货铜价一度突破10万元/吨,较2025年初涨幅超过40%。

铜是空调、冰箱、洗衣机等家电产品的主要原材料。例如,铜在空调核心原材料中的成本占比为22%—25%,并在冰箱、洗衣机电机、冷凝器、连接管等核心部件中大量使用。铜价上涨传导至下游的零部件厂商,导致相关核心部件价格随之上涨。

由于铜价大幅上涨,“以铝代铜”成为不少家电厂商控制成本的解决方案。日前就有相关家电企业围绕“以铝代铜”话题展开了舆论战。

早在2023年,中国家电研究院在《中国空调行业铝应用研究白皮书》中指出,铝在常见金属

中的导热系数仅次于铜,非常适合应用在制冷系统中,生产换热器及各种连接管路等产品。此外,铝材料本身还具有轻量化、可回收性好等优势,对于空调制冷技术升级、减少生命周期内的碳排放具有重要意义。

与此同时,享受国补的家电品类范围也在收缩。2025年12月30日,国家发展改革委、财政部印发的《关于2026年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》明确提出,2026年继续实施消费品以旧换新,但补贴范围和力度有所调整。

据了解,2026年家电国补品类已从2025年的12类降至6类,家用灶具、吸油烟机、微波炉、净水器、洗碗机、电饭煲不再被纳入国补,而现有的冰箱、洗衣机、电视、空调、电脑、热水器等国补品类要求也更高,必须是达到1级能效或水效标准的产品。

智能化为产品提价“造势”

家电企业在产品开发过程中补充智能化新功能,部分原因并非基于市场需求,而是出于为产品提价“造势”的需要。

受多重因素影响,家电品牌正通过各种方式获得消费者青睐,智能化便是趋势之一。

在成本无法降低的压力下,通过“高溢价”的智能化功能实现结构性提价,正成为家电厂商的共同选择。国际数据公司(IDC)相关报告显示,当前,厨房新设备已经能够整合油烟、燃气、温湿度、视觉、用户行为、菜谱等多类型数据,形成统一场景决策,同时基于烹饪习惯、设备使用数据提供精准菜谱、场景模式与主动服务。

在此背景下,智能算法成为

有效解决用户需求的新路径。例如,追觅就为旗下多款厨房家电搭载了智能算法系统,包括蒸汽发生技术、智能蒸汽渗透技术以及智能搅拌技术等。以智能搅拌技术为例,通过搭载的高灵敏度智能传感器,追觅智能搅拌机能够实时感知食材的重量、硬度、黏稠度,并自动匹配时间、转速和脉冲。

据了解,这种智能化溢价策略正从小家电向大家电市场蔓延。在今年AWE(中国家电及消费电子博览会)期间,海尔发布



松下电器销售人员表示,家电价格和4月初相比已“调回原价”。图为上海市某松下品牌店内摆放的洗衣机和冰箱等产品。

松下电器销售人员表示,家电价格和4月初相比已“调回原价”。图为上海市某松下品牌店内摆放的洗衣机和冰箱等产品。

松下电器销售人员表示,家电价格和4月初相比已“调回原价”。图为上海市某松下品牌店内摆放的洗衣机和冰箱等产品。

松下电器销售人员表示,家电价格和4月初相比已“调回原价”。图为上海市某松下品牌店内摆放的洗衣机和冰箱等产品。

“AI之眼2.0”并将其能力嵌入不同的家庭应用场景,帮助冰箱识别食材类型并推荐适合的存储区域,同时根据食材特性自动调节保鲜环境。

不过,在杨超看来,家电企业在产品开发过程中补充智能化新功能,部分原因并非基于市场需求,而是出于为产品提价“造势”的需要。“家电产品涨价并非单纯受原材料成本上涨压力影响,更多的是企业在利润红线要求下通过开发、补充新功能,为消费者塑造一种多花一点钱就能够买到功

能更丰富产品的认知,从而为产品涨价提供支撑。”

杨超告诉记者,多个家电品牌都在涨价,说明行业成本阈值已经达到临界点。“对家电企业而言,在利润低于基准线时承受的市场压力会很大,未来产品价格上涨或将成为趋势。短期来看,对于家电企业希望涨价与消费者希望价格稳定甚至降价的心理预期,家电产品涨价需要有一个市场适应的过程。2026年年内,家电市场面临的压力可能都会通过价格来进行传递。”

十年累计亏损近14亿元 科创板企业埃夫特“亏损魔咒”何解?

中经记者 方超 石英婧 上海报道

国内机器人热潮持续升温,埃夫特智能机器人股份有限公司(以下简称“埃夫特”,688165.SH)却再度陷入亏损境地。

日前,埃夫特发布2025年年度报告,报告期内营业收入同比下降32.12%,归母净利润同比下滑216.3%,扣非净利润为-5.41亿元,同比亏损进一步扩大。

事实上,埃夫特持续亏损已成常态。Wind数据显示,自2016年以来,埃夫特已连续10年处于亏损境地,归母净利润累计亏损约13.78亿元。

“2025年,埃夫特见证了战略布局的扎实推进,也直面了经营质量的严峻挑战。”埃夫特董事长游玮直言,面对严峻挑战,公司“成本控制的精细度、供应链的协同深度以及运营效率的挖掘仍有较大改善空间”。

不过,对于长期亏损原因及如何改善业绩等问题,《中国经营报》记者致电埃夫特方面并按照相关负责人要求向公司邮箱发送采访提纲。埃夫特方面仅回复称:“目前,公司正处于财务数据发布的静默期。”

两大核心产品营收“双下滑”

营收创下近年来新低,核心产品营收下滑,埃夫特交出的年度“答卷”难言乐观。

财务数据显示,2025年,埃夫特实现营业收入9.32亿元,同比下降32.12%,同期归母净利润为-4.97亿元,下滑幅度达216.3%。

埃夫特业绩大幅下滑的原因



埃夫特生产厂区规划图。 本报资料室/图

扩充产能对外并购“齐步走”

据了解,埃夫特是一家专注于机器人产业的高科技公司,逐步成长为国内知名的机器人以及智能制造解决方案提供商,专注、专业打造全系列机器人产品以及跨行业智能制造解决方案,并于2020年在科创板上市。

Wind数据显示,2016年,埃夫特营业收入为5.04亿元,归母净利润为-0.5亿元。此后多年,埃夫特营业收入虽然总体处于上升通道,但归母净利润一直为负值,近10年累计亏损约13.78亿元。

何在?相关资料显示,埃夫特主营业务为智能机器人核心底层技术及零部件、机器人整机及系统集成产品的研发、生产、销售。其中,机器人整机与系统集成系埃夫特两大核心产品,其2025年业绩下滑也与上述核心业务营收下滑密不可分。

“公司本期(指2025年)营业收

入较上年同期下降32.12%,主要系公司系统集成业务收入下降所致。”埃夫特方面表示。根据财务数据,2025年,埃夫特系统集成业务实现营业收入2.47亿元,同比下降53.60%;毛利率为-15.32%,同比下降28.73个百分点。

对于系统集成业务表现,游玮

值得注意的是,埃夫特日前发布的2026年一季度报显示,公司实现营业总收入3.04亿元,同比增长20.55%;归母净利润则为-978.6万元,亏损幅度同比缩小85.47%。

在处于亏损境地的同时,埃夫特正谋求扩充产能。为应对市场需求变化和市场竞争演进,埃夫特规划在安徽省芜湖市建设埃夫特超级工厂暨全球总部项目,实现年产10万台机器人的产能,用于解决现有厂房空间及品质在未来3—5年难以满足市场需求的问题。另

在埃夫特2025年年报“董事长致辞”中透露,欧洲汽车行业转型对公司海外业务影响加大。其中,从2024年下半年起,欧洲汽车行业进入转型阵痛期,面临电动汽车政策调整、成本压力、区域分化及外部竞争等多重挑战。

“主要汽车厂商纷纷出现利润大幅下降、固定资产投资大幅延迟、投资规模缩减、投资预算压缩等情况,导致公司的欧洲系统集成业务受到严重负面冲击。”游玮表示,2025年,埃夫特欧洲集成业务收入规模大幅减少超过50%,在产能利用率不足的情况下,固定成本未得到有效利用,导致出现负毛利率情况。

除系统集成业务外,埃夫特另一核心业务——机器人整机也承压明显。财报数据显示,2025年,埃夫特机器人整机业务实现营业收入6.39亿元,同比下降21.49%;毛利率为12.79%,同比下降6.48个百分点。

机器人整机业务营业收入下

据芜湖市当地媒体报道,该项目预计于今年11月竣工验收。

在对外收购布局方面,根据埃夫特此前发布的公告,公司筹划以发行股份及支付现金的方式购买上海盛普流体设备股份有限公司(以下简称“上海盛普”)股权,该公司为一家IPO撤单企业。

相关资料显示,上海盛普专注于精密流体控制设备及其核心零部件的研发、生产和销售,致力于为客户提供安全、智能、高效的流体控制解决方案,产品主要应用于新能源、

策略息息相关。

埃夫特方面在2025年年报中坦言,报告期内,工业机器人作为其战略业务,销售量比上年同期小幅下降。“因公司获取的部分行业头部战略性客户的订单价格较低,由此导致机器人业务收入规模有所下降。”

值得注意的是,有投资者近期在“上证e互动”平台向埃夫特“发问”:“公司一直强调用价格换市场,其结果就是多年不盈利”“这种低价打法有没有取得实际效果?公司是否继续打算用这种‘饮鸩止渴’的方式赌客户选择?”

对此,埃夫特方面回复称,近两年来,机器人行业的价格竞争依然在持续,为应对价格竞争,公司在国内机器人业务方面启动全流程成本优化,通过产品设计迭代、工艺优化、智能制造升级,单位产品成本有所下降,部分抵消了价格下降的压力。埃夫特方面同时强调,公司“始终坚信创新是拓展边界、破除‘内卷’的不二路径”。

对于收购上海盛普股权的原因,埃夫特董秘办相关工作人员此前曾向记者表示:“我们觉得一个合适的标的可以促进公司业务协同,所以有意向去购买股权。”

上述收购事项有何最新进展?埃夫特方面近日在回复投资者提示时表示:“公司及各方正在积极推进本次收购项目的相关工作,本次交易所涉及的尽职调查、审计、评估及国资审批等工作正在有序进行。”

汽车电子等产品的生产制造。

对于收购上海盛普股权的原因,埃夫特董秘办相关工作人员此前曾向记者表示:“我们觉得一个合适的标的可以促进公司业务协同,所以有意向去购买股权。”

上述收购事项有何最新进展?埃夫特方面近日在回复投资者提示时表示:“公司及各方正在积极推进本次收购项目的相关工作,本次交易所涉及的尽职调查、审计、评估及国资审批等工作正在有序进行。”