

香薰机

时尚智能
再领风骚宁波小家电
告别传统

2022中国(宁波)国际家电博览会上,采购商与厂商对接。 记者 黎莉 摄

1 阵痛

“没想到今年展会效果非常好,现场接待了400多个意向客户。这些天对接下来,目前可开展实质合作的客户至少有30家,成交额预计破亿元……”自一周前参加2022中国(宁波)国际家电博览会(以下简称家电博览会)后,慈溪征聘电器总经理屠云峰就忙着与全国各地采购商对接。

作为今年国内举办的首个家电产业类专业展,家电博览会上,征聘电器、航迪电器、可意电器、群芯微电子等一大批宁波参展商打响了“抢订单、扩内销、拓市场”的第一枪。

作为“晴雨表”“风向标”,这次家电博览会透露了哪些信号?宁波家电企业又该如何重新站到舞台中央?

宁波是全国家电四大主产地之一,更是全球的电熨斗、电吹风机、取暖器等小家电生产基地之一。内外贸“双开花”让宁波家电企业奠定了不可撼动的江湖地位。

2021年,宁波智能家电产业共有规上企业558家,规上工业产值约1285亿元,同比增长16.1%。

众所周知,以外贸见长的宁波小家电企业多以OEM(俗称代工)为主。近年来,随着国际市场不断分化,加上疫情持续干扰,宁波家电企业遭受了前所未有的冲击。而在新的市场格局下,宁波家电产业原有的竞争优势也正在逐渐消减。

由于产品比较小众,市场竞争也不激烈,疫情发生前,主营香薰机的征聘电器发展势头迅猛,年销售额增幅一直保持在30%至50%。但近三年,屠云峰的日子并不好过。

“我们主要给欧洲国家和日本大客户供货,受疫情影响,先是有货运不出去,后来海外市场需求萎缩,销售额出现连续滑坡……”屠云峰说,无法拓展海外市场让他们很迷茫。

这并非个案,众多宁波小家电企业都遭遇类似的阵痛。

成立20多年的宁波航迪电器以饮水机起家,内外贸“双开花”,年销售额曾超亿元。疫情发生后,外贸渠道受阻,而内销一时也找不到好门道,企业经营陷入进退维谷的境地。

宁波航迪电器销售经理孙寿祥称,近些年,受疫情冲击,内外贸生意都难做。这让不少同行措手不及。

2 转机

“在家电博览会上,我们终于和合作伙伴接上了头。”屠云峰说,家电博览会期间,前来洽谈的采购商络绎不绝,让他们应接不暇。

屠云峰不无庆幸地说,这几年,虽然销售额有所下滑,但公司并未盲目跟风或止步不前,而是更加积极地针对客户需求开发新产品。今年以来,公司已累计获得3亿元左右的订单。

据悉,为期3天的家电博览会,共吸引来自浙江、山东、上海等地近400家家电企业参展。经初步统计,意向成交额突破17亿元。

3 突围

“我们最新研发的产品水暖毯,通过水管加热绒毯取暖,比电热毯更安全、舒适,下个月开始量产。”孙寿祥告诉记者,在“内外交困”的特殊时期,他们通过开发新产品提高企业抗风险能力。“疫情后,我们新增了空气炸锅、电蒸锅等市场反响较好的产品,积极拓展国内市场。”

“变”是应对“严冬”的唯一出路。

主营电蒸锅的可意电器,除线下渠道及淘宝、京东、拼多多等电商平台外,还开始在直播平台上发力。“我们去年开始进驻直播间,目前,直播销售额已

4 未来

据《宁波市智能家电产业集群发展规划(2021-2025年)》,到2025年,宁波智能家电产业规上工业产值将达到1500亿元,年均增长7.5%。

在风云变幻的市场环境下,宁波家电企业该如何迎难而上?

在不确定性中找到确定性,就是最大的商机。以“敢为天下先”著称的宁波企业家深谙其中的道理。

“产品往智能化方向升级转型,筑起更高技术壁垒,打造自有品牌……这些都是小家电产业可以确定的未来方向。值得欣慰的是,不少宁波企业已经行动起来了。”宁波益华芯半导体有限公司首席执行官曾华轩告诉记者,目

位于前湾新区的宁波群芯微电子股份有限公司总经理王亮表示:“凭借与方太、沁园、公牛等行业龙头企业的合作基础,家电博览会上,我们接待了100多个客户。其中一家家电企业看上了我们全新研发的旋转屏显,双方已达成合作意向,仅此订单就超亿元。”

来自江苏的采购商倪先生告诉记者,家电博览会上,他签下了200万元采购订单,这几天正在陆续与厂家对接。“我们主要采购洗衣机、茶吧机等宁波家电产品。今年,家电博览会规模大,可供选择的供应商也多。”

占公司总销售额的70%。”可意电器相关负责人梁谦发告诉记者,疫情前,他们公司每年内外贸总销售额为1.2亿元左右。疫情后,销售额锐减了30%。开拓直播渠道后,这部分损失被他们“抢”回来了。

当然,这条路并不平坦。梁谦发说,直播平台的选品有自己的标准,价廉物美是标配。这也给企业在成本控制和产品设计上提出了新要求。“我们引入设计团队打造新产品,同时通过大宗采购降低成本。”

前,他们正在致力于智能家电芯片解决方案,以及打造物联网。在家电博览会上,他们与本地家电企业交流最多的就是关于产品智能升级的话题。

在曾华轩看来,目前,宁波已有很多企业注意到产品智能化升级的重要性,且方太、奥克斯等部分头部企业在这条路上已走得比较远了。

“我相信,在这些‘领头羊’带领下,宁波小家电行业一定能实现华丽转身,发挥更大的集群产业优势。”曾华轩说。

“从2017年起,我们开始打造自己的品牌。”屠云峰说,一向倚重OEM的宁波家电制造企业越来越意识到自主品牌的重要性。 记者 黎莉