

家电“涨声”响起来,为何? 原材料价格上涨是直接“导火索”

岁末年初,往往是家电产品的集中打折促销季。然而最近很多消费者发现,彩电、空调等家电普遍涨价了。不少家电企业也在近期接连发布涨价通知。

周末,记者来到位于北京广安门内大街的一家家电卖场,尽管随处可见“打折促销”“环保补贴”等字样,但卖场工作人员告诉记者,和两三个月前相比,很多家电价格已经上调。

“上个月涨了两轮,涨幅在10%左右,这个月公司内部已经发了通知,价格还要再涨。”某国外电视机品牌导购对记者说。

第三方机构披露数据显示,2020年下半年以来,国内多个品类家电价格出现上涨势头,以彩电为例,11月线下均价同比增长超过16%,线上均价同比增长超20%。

那么,家电涨价到底为哪般?

哪些因素推动家电价格上涨?

“原材料涨得太厉害了。”采访中,不少企业表示,原材料价格上涨是此次家电涨价的直接“导火索”。

碳钢厚板基价上调300元/吨、热轧基价上调350元/吨、型钢基价上调300元/吨、热镀锌基价上调700元/吨……宝钢股份日前发布的公告显示,碳钢内销价格进一步上调。

“对家电制造业特别是大家电来说,原材料成本占比可达7成以上。家电行业对铜、铝、钢材、塑料等大宗原材料需求量大,核心原料价格上涨,势必带来成本压力,在此情况下,部分家电产品价格出现波动也是市场运行的体现。”中国家用电器协会副理事长徐东生说。

徐东生指出,此外,受疫情影响,去年上半年国内市场消费乏力,家电企业

为了降低库存、收回现金,连续推出降价让利等促销活动,各类家电均价几年来首次出现全面下降。下半年国内市场需求逐步恢复,叠加原材料价格持续走高,导致家电价格出现回调。

创维集团品牌部部长李钊介绍,除了原材料涨价、消费端需求复苏之外,家电品类都会不定期推出性能升级、优化用户体验的新产品,更好地满足消费者的使用需求,这种结构性优化也会在一定程度上导致均价上涨。

“以空调为例,去年7月新能效标准正式实施,对空调能耗、性能技术提出更高要求,生产成本也会相应提高。此外,随着消费不断升级,带有健康除菌、智能控制等功能的中高端产品市场占比不断提升,也会带来均价的上涨。”李钊说。



(资料图 来源新华网)

未来家电价格走势如何?

一片“涨声”之下,不少人关心,家电价格还会继续上升吗?未来一段时间家电价格走势到底如何?

“大宗金属原材料价格上涨,主要是疫情下供应和海运出现结构性偏紧造成的。如果未来几个月国内外疫情逐步好转,市场回归正轨,大宗原材料价格波动有望趋于正常,家电价格也有望趋于稳定。”徐东生说。

某券商家电行业分析师表示,从基本面判断,目前原材料处在价格高位,制造方生产相对谨慎,销售端价格上浮是可以预见的,但销售

端价格反应有一定的滞后效应,上浮幅度短时间内还达不到原材料上涨幅度。

“对多数老百姓而言,大件家电属于刚需,一般不会因为涨价而影响购买意愿,且部分品牌为了抢夺市场,依然会阶段性推出降价促销活动,消费端的需求预计是比较平稳的。”这位分析说。

采访中有专家认为,原材料价格上涨导致家电厂家毛利降低,一线品牌承压能力相对更强,二线品牌和小品牌的低价优势被挤压,经营压力将进一步加大。(据新华社)



“我与中行共成长”征文选登

花开四季,最美中行

你是喜欢夏日的火热,还是春季的明媚,亦或是秋日的安静,冬季的冷艳?初入在中国银行的这一年时光,让我对四季都充满了热爱。

烈日炎炎,热情似火——初入格子间

2019年的夏天,我怀揣着忐忑和期待,走进了中国银行宜兴太华支行。从临柜学习到上柜服务,我慢慢发现,这片小小的“格子间”承载着我内心大大的期许与梦想。一天又一天,迎着初升的太阳,每日踏进属于我的格子间,一句温馨的举手招迎:“您好!欢迎光临请坐,请问需要办理什么业务?”在微笑中开启了忙碌的一天,不管是基础的存取业务,还是复杂的冻结、挂失业务,都要尽心尽力地为每一位客户办好。一天又一天,伴随着夕阳西下,我们整理好手中杂乱的票据,关上已经发热的电脑,互道一句再见,卸下满身的疲惫。这样的日子周而复始,虽然平平淡淡,但看到客户脸上满意的笑容,我也逐渐发现了平凡的美好。

草长莺飞,生机盎然——施展身手的大堂

如果说柜面是一片小小的格子间,那么大堂就是一个微型的小社会。2020年的春天,我从内厅轮岗到了大堂,负责智能柜台服务与厅堂营销。从工作单纯的柜面转为在厅堂里与更多的客户沟通,开展营销。面对客户的拒绝、投诉,从开始的委屈、紧张到逐渐的从容、淡定,一切都不似之前的按部就班,我也慢慢地发现,正是这种机动灵活的处

事方式以及随机应变的沟通,让我从束缚的格子间走了出来,有了更大的施展空间。在大堂开展营销的日子里,我为客户办理了数十张信用卡、数百万元的结构性存款与定期存款,让我逐渐感受到了自身的价值。

落叶纷飞,静谧美好——回归格子间

2020年的秋天,我从大堂营销又轮岗到了对公柜台,在体验了充满着无限可能的“宽广大堂”后,我又回到了安静的格子间。这片小小的天地,对公窗口上更充满了复杂、繁琐的未知事物,但是每天的忙碌,让我充实又满足。每天对新知识的求取、吸收,让我仿佛回到了学生时代,我即使身处安静的秋天,也感觉自己浑身充满着活力与激情。

在学习对公业务的同时,中行举办的各项培训我也积极参与其中。例如数据分析师技能培训、T-TT内训师培训等等,一系列的技能培训让我感觉自己正身处收获的季节。

冰雪消融,萌生希望——努力是唯一的捷径

寒冷的冬季到了,充满希望的春天还会远吗?如今仍在做对公业务的我,每天都要面对一系列繁杂的材料、复杂的业务,不同于以往的对私业务,难



免会感觉不适应。但是,我相信只要保持良好的心态、虚心求学的态度,踏实严谨地做好每一个步骤,我相信这种不适应的状态总能消失,对公业务也终会熟能生巧。

在中行的一年,成长就如同四季,经历了夏日的播种、春天的生长、秋季的收获、冬日的破冰,我希望我能用自身的努力获得客户的认可,用不断的成长奠定更坚定的追求,扎根中行,成为更好的中行人。

无锡分行宜兴分行 孙雯郁

